

U. A. M. IZTAPALAPA BIBLIOTECA



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

IZTAPALAPA

096691

FINANCIAMIENTO A LA PEQUEÑA Y MEDIANA
INDUSTRIA ~~POSICION~~
FONDO PARA EL FOMENTO DE EXPORTACION DE
PRODUCTOS MANUFACTURADOS
(F O M E X)

T E S I N A

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE;
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N

DANTE EDMUNDO TAMES GARCIA

SANDRA ORTIZ CASTILLO

NORMA IVONNE CARACAS TORALES

OCTAVIO GERARDO YAÑEZ RAMIREZ

JORGE HERNANDEZ CRUZ

ASESOR: LIC. JOSE LUIS OSSIO

MEXICO, D. F.

1990

2-XII-94 00F

INDICE

- INTRODUCCION	
- CAPITULO I	
* <u>LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA</u>	
. Aspectos Generales	1
- CAPITULO II	
* <u>FINANCIAMIENTO</u>	
. Financiamiento Interno	8
. Financiamiento Externo	9
. Clasificación de los Créditos Financieros	11
. Otorgamiento de un Crédito	18
- CAPITULO III	
* <u>LOS FONDOS DE FOMENTO DEL GOBIERNO FEDERAL</u>	
- CAPITULO IV	
* <u>FONDO PARA EL FOMENTO DE EXPORTACION DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS</u>	
. Bancomext	33
. Creación de el Fomex	36
. Su Funcionamiento	37
. Programa de Financ. en Divisas para el Comercio Ext. (PROFIDE)	43
. México en el GATT	60
. Costos de el Fomex	67
. Su Fuente de Recursos	69
. Estructura Legal de un Financiamiento Fomex	69
- CONCLUSIONES	74
- CITAS BIBLIOGRAFICAS	77
- BIBLIOGRAFIA	79

INTRODUCCION

En la presente investigación se señalan los distintos tipos de financiamiento con los cuales México provee de recursos a los diferentes organismos que forman parte de su economía, enfocandolos principalmente a la pequeña y la mediana industria, que actualmente son las empresas que requieren de más apoyo financiero para su desarrollo; por lo tanto vamos a analizar su funcionamiento y el tipo de financiamiento que se les otorga actualmente y la manera en que el FOMEX los apoya.

En el primer capítulo mostramos a fondo la importancia del Sector I.M.P. (Industria Mediana y Pequeña), apoyándonos en cifras proporcionadas por la SECOFI, resaltando sus principales aspectos y características que hacen importantes a dichas industrias.

En el segundo capítulo se exponen los diferentes tipos de financiamiento Bancarios y No Bancarios a los que son susceptibles las empresas.

En el tercer capítulo se mencionan y explican las características y propósitos de los principales Fondos de Fomento del Gobierno Federal, dejando un paréntesis de FOMEX, el cual se expondrá a detalle en el cuarto capítulo, donde se analizarán sus características, propósitos, funcionamiento y costos. Este último capítulo lo dedicamos a el FOMEX, por ser uno de los Fondos de Fomento de mayor importancia, atenuándose ésta por la apertura económica, es decir, el ingreso de México al GATT.

Por lo tanto, el tema principal de nuestra investigación es el analizar en que forma el FOMEX obtiene sus recursos, a quién se los destina, a que costos y conocer sus "utilidades", si es que existen.

HIPOTESIS

- Fomex en los últimos años se ha caracterizado por una escasez de recursos para financiar a las empresas que lo quieran. Sin embargo, este problema se ha intensificado con la apertura económica, derivado en parte del ingreso de México al Gatt y con la política implantada por el nuevo Gobierno señalado en el PND, en su rubro de comercio exterior.

- Los recursos propios con los que cuenta BANCOMEXT, fiduciario de fondos para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados (FOMEX) son realmente escasos por lo que la mayor parte de sus fondos son provenientes de créditos extranjeros a partir de la apertura económica, derivado en parte del ingreso de México al Gatt y con la nueva política implantada por el nuevo gobierno señalado en el PND, se ha atenuado la escasez de recursos, pues la

pequeña y mediana industria son más susceptibles de financiamiento y en consecuencia mayor la demanda a FOMEX.

VARIABLES INDEPENDIENTES:

- Plan Nacional de Desarrollo
- Ingreso de México al Gatt
- Reestructuración de Deuda (convenios)
- Proceso Inflacionario Vencido
- Mercado Cambiario (afectación)

VARIABLES DEPENDIENTES

- Nivel de Exportación e Importación
- Actual Disposición de Recursos

OBJETIVOS

- Definir los principales fondos de financiamiento que apoyan a los diferentes sectores económicos del país, para el desarrollo de la pequeña y mediana industria.
- En que radica la apertura comercial y cuales son sus principales efectos a corto, mediano y largo plazo.
- De que manera las disposiciones del Gatt y del plan nacional de desarrollo afectan específicamente a FOMEX.
- A analizar de que manera FOMEX podría crear recursos para cubrir las demandas industriales.

C A P I T U L O

I

LA PEQUEÑA Y LA
MEDIANA INDUSTRIA

LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA

Existen en forma tradicional tres estratos de empresas en el sector de la pequeña y mediana industria.

Una es la microindustria (la cual se confunde muchas veces con el artesano), sigue la pequeña industria y por último se encuentra la mediana industria. Las definiciones nacionales son extraordinariamente variables ya que hay consideraciones de tipo cuantitativo y cualitativo para su delimitación o para incluirlas o no dentro del subsector.

Desde el punto de vista cuantitativo, el elemento de medición más tradicional es el número de trabajadores.

Es así como en Europa se define en el sector de pequeña y mediana industria a aquellas industrias que tienen hasta 500 trabajadores. En otros países esta definición varía; así en Japón el límite es de 300 trabajadores. Se usan también otros parámetros que tienen normalmente que ver con inversiones o ventas.

Dichas limitaciones a veces son mayores que el número de trabajadores, sobre todo en aquellas industrias con alta densidad de capital. En el caso de México, el número de trabajadores define a la pequeña y mediana industria es de 250.

La pequeña industria propiamente es la que llega hasta 100 a 50 trabajadores, dependiendo del país (en algunos casos como en Estados Unidos éste límite es muy superior). En México se limita a 100 trabajadores.

En cuanto a la microindustria, es aquella que cuenta con una cantidad mucho menor (5.10 a 15 trabajadores). En el caso de México el límite es de 15 trabajadores.

Ahora bien en México, existe otro tipo de distinción entre los 3 estratos de la micro, pequeña y mediana industria; esta diferencia es en cuanto a las ventas anuales. De allí tenemos que las microindustrias serán aquellas que no rebasen los 80 millones en ventas anuales: La pequeña industria será aquella que no exceda sus ventas de 1000 millones anuales: y por último las empresas que tengan sus ventas anuales que no superen los 2000 millones de pesos serán consideradas como mediana industria. En muchos países existen organismos y políticos para todo el sector productivo y de servicios (pequeña y mediana empresa), y en otros lugares se refieren únicamente al sector industrial manufacturero. Esto tiene que ver muchas veces con la organización del aparato gubernamental o con otras concepciones de política económica. (bibliografías A y B)

Es así como, por ejemplo en Japón, el fomento a la pequeña industria ha adquirido desde la época de posguerra una gran prioridad, dictándose un sin número de leyes que tenían como objetivo darle seguridad a la pequeña y mediana industria.

En el sentido de poder afrontar situaciones difíciles, y en algunos casos de desventaja frente a la gran empresa.

La pequeña y mediana industria en México ha tenido un desempeño relevante, lo cual se comprueba con datos estadísticos proporcionados por NAFIN SNC.

En términos globales, del conjunto de establecimientos de la industria manufacturera, la mediana y pequeña constituyen un 21.80% de la totalidad, llevándose la mayor parte la microindustria con un 76% dándonos como resultado que el subsector IMP constituye el 97.80% de los establecimientos de la industria manufacturera (ver tablas 1 y 2) (bibliografía C)

Tabla No. 1

**INDUSTRIA MANUFACTURERA
(establecimientos)**

Escala Económica

Microindustria	76 %
Industria Pequeña	18.75 %
Industria Mediana	3.05 %
Subsector IMP	97.80 %
Industria Grande	2.20 %
Total Nacional	100.0 %

Tabla No. 2

INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA POR SECTOR ECONOMICO

(establecimientos)

Rama de actividad económica

Alimentos	20.67 %
Bebidas	1.0 %
Tabaco	.02 %
Textil	3.03 %
Prendas de vestir	9.60 %
Calzado y Cuero	5.60 %
Prods. de Madera y Corcho	2.27 %
Muebles y Accs. de Madera	3.86 %
Papel	.74 %
Editorial e Imprenta	6.40 %
Química	3.41 %
Petroquímica	.16 %
Hule y Plástico	4.35 %
Minerales no Metálicos	5.63 %
Metálica Básica	1.24 %
Productos Metálicos	18.91 %
Maq. Eq. no Eléctrico	4.97 %
Maq. Ap. Eléctricos	2.58 %
Equipo de Transporte	1.28 %
Otras Manufacturas	4.28 %
Total	100 %

Como se puede observar en la tabla No. 2 la rama de actividad económica con un mayor número de establecimientos es la de los productos de alimentos con un 20.67% siguiéndole la rama de los productos metálicos con el 18.91%. En la tercera posición se encuentra la rama de actividad económica de prendas de vestir con el 9.60%. Estas tres actividades conforman casi el 50% de la totalidad de establecimientos de la mediana y pequeña industria, y cuya mayor concentración de dichos establecimientos a nivel de la República Mexicana se encuentra en el Distrito Federal con el 22.23%; Jalisco con el 10.33% y el Estado de México con el 9.82% (ver tabla 3) (bibliografía D)

Las tres entidades federativas mencionadas anteriormente, tiene más del 42% de establecimientos a nivel nacional de la pequeña y mediana industria, teniendo como resultado que las 29 entidades restantes aporten con menos del 58% a nivel nacional.

Tabla No. 3
INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA POR ENTIDAD FEDERATIVA
(establecimientos)

Entidad Federativa	
Aguascalientes	1.46 %
Baja California	3.25 %
Baja California Sur	.36 %
Campeche	.61 %
Coahuila	3.02 %
Colima	.48 %
Chiapas	1.02 %
Chihuahua	2.97 %
Distrito Federal	22.23 %
Durango	1.58 %
Guanajuato	6.47 %
Guerrero	1.15 %
Hidalgo	1.40 %
Jalisco	10.33 %
México	9.83 %
Michoacán	2.58 %
Morelos	1.23 %
Nayarit	.71 %
Nuevo León	7.49 %
Oaxaca	.92 %
Puebla	3.46 %
Querétaro	1.09 %
Quinta Roo	.30 %
San Luis Potosí	1.88 %
Sinaloa	2.45 %
Sonora	2.50 %
Tabasco	.72 %
Tamaulipas	2.58 %
Tlaxcala	.52 %
Veracruz	3.12 %
Yucatán	1.51 %
Zacatecas	.78 %
Total	100 %

Con respecto al valor total de la producción aporta la mediana pequeña industria aproximadamente el 12% otorgando empleo al 40% del personal ocupado en la industria manufacturera; y el 10% del empleo total.

En las líneas anteriores se mencionó personal ocupado, con lo cual nos referimos a las personas físicas que prestan a otra persona física o moral, un trabajo personal subordinado a cambio de una remuneración, y además deben estar inscritas al régimen de seguridad social (ver tabla No. 4) (Bibliografía E)

Tabla No. 4

INDUSTRIA MANUFACTURERA
(Personal ocupado)

Escala Económica

Microindustria	10.61 %
Industria Pequeña	23.63 %
Industria Mediana	15.94 %
Subsector IMP	50.23 %
Industria Grande	49.77 %
Total Nacional	100 %

Del personal ocupado en la industria mediana y pequeña en las diferentes ramas de actividad económica, podemos observar en la tabla No. 5 que al igual que en el número de establecimientos, la rama de los alimentos, la de los productos metálicos y la de prendas de vestir tiene la mayor parte, pues no sólo estas TRES ramas económicas abarcan más del 40% del personal ocupado en las diferentes ramas de actividades económicas de la pequeña y mediana industria.

Tabla No. 5

INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA POR SECTOR ECONOMICO
(Personal Ocupado)

Rama de Actividad Económica

Alimentos	14.35 %
Bebidas	2.15 %
Tabaco	.06 %
Textil	5.92 %
Prendas de Vestir	10.49 %
Calzado y Cuero	6.02 %
Prods. de Madera y Corcho	2.34 %
Muebles y acc. de Madera	3.44 %
Papel	1.57 %
Editorial e Imprenta	4.44 %
Química	6.35 %
Petro química	.25 %
Hule y Plástico	6.76 %
Minerales no Metálicos	4.00 %

Productos metálicos	15.93 ‡
Maq. y Ap. Eléctricos	4.60 ‡
Maq. y Ap. no Eléctricos	3.90 ‡
Equipo de Transporte	1.65 ‡
Otras Manufacturas	3.07 ‡
Total	100 ‡

Lo mismo sucede en cuanto al personal ocupado a nivel nacional, pues la entidades federativas que abarcan la mayor parte éste rubro, como es lógico, son las mismas que tienen un porcentaje más alto de establecimientos (D.F., Jalisco y Edo. de México). El D.F. cuenta con el 22.20‡ el personal ocupado; el Edo. de México con el 19.50‡ y Jalisco con un 9.21‡ absorbiendo éstas tres entidades federativas casi el 51‡ del personal ocupado en la industria mediana y pequeña.

Cabe mencionar que el tercer trimestre de 1989 de producto interno bruto (PIB) se incrementó un 4‡ con respecto a su nivel del mismo trimestre 1988, destacando la actividad de la industria manufacturera (que casi el 98‡ lo absorbe el subsector IMP) con un crecimiento del 7.3‡ respecto de un año antes (Bibliografía F).

Como se ha podido apreciar la mediana y pequeña industria son vital importancia para el fortalecimiento de la industria nacional y un sano desarrollo del país, sin embargo, la mediana y pequeña industria no sólo es de carácter económico su importancia sino también de carácter social.

La proliferación de éstas unidades económicas establecidas aún en la regiones más apartadas del país, constituyen en gran medida ha que haya beneficios sociales al incorporar fuerza de trabajo proveniente del agro-mexicano al sector industrial.

Por otra parte, contribuye a la preparación a escala nacional de clases directivas y la formación práctica de obreros calificados y técnicos medios. Es también un elemento positivo de generación de presión de grupos más numerosos para la consecución de prestaciones sociales, en su beneficio (Bibliografía G).

Debido a esa importancia el IEMP, tanto en el concepto económico, como en el ámbito social, existen desde hace casi 30 años diversos medidas de apoyo y fomento, pues como es natural, requieren de esta ayuda (principalmente económica) para poder desarrollarse y así seguir apoyando y fortaleciendo la industria nacional.

A lo largo de los años setenta se fueron desarrollando diversos instrumentos, sobre todo financieros y de estímulos fiscales, y se sentaron bases institucionales con la creación a fines de la década, de la Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña en el ministerio de industria correspondiente.

A fines de 1982 y principios de 1983 se decidió llevar a cabo una política explícita de apoyos a la pequeña y mediana

industria dado que era necesario de tomar medidas de coordinación institucional en favor de la IMP.

Es así como el Gobierno de México solicitó a la Organización de las Naciones Unidas el concurso ONUDI para obtener una colaboración institucional en la formulación de este programa, que fue expedido oficialmente en la primera mitad del año 87 por medio de un decreto presidencial. Sus características fundamentales son:

- Establece una definición para el subsector de industria mediana y pequeña dividiéndola en tres estratos (micro, pequeña y mediana industria). Establece también el mecanismo de coordinación institucional, entregándole la responsabilidad como cabeza de sector a la Dirección General de Industria Mediana y Pequeña, que es en la práctica una comisión de coordinación interministerial y cuya Secretaría Técnica está precisamente a cargo de la Dirección General mencionada.

- Otro aspecto fundamental de la política del IMP es la relacionada con la descentralización industrial y, por lo tanto la descentralización administrativa correspondiente para llevar a cabo estas políticas.

- También se le da mucha importancia a la agrupación interempresarial, a la unión de grupos de empresarios tras problemas comunes, para enfrentar desventajas en las que se encuentran en el terreno de los mercados, de las adquisiciones de materias primas, del acceso al crédito, etc.

Esta política considera que los apoyos son transitorios, es decir, que tienen una duración limitada en el tiempo hasta el momento en que la industria correspondiente esté en condiciones de concurrir al mercado en forma competitiva.

La diferencia en estratos dentro del subsector hace que se le de un tratamiento específico a los diferentes tamaños, de tal manera que la microindustria es considerada prioritaria, independiente del sector o de la actividad en que se encuentre. Es así como en la mayor parte de los estados de la República Mexicana se han establecido fondos estatales de garantía para la microindustria únicamente.

Los instrumentos contemplados dentro de ésta política tienen que ver con los aspectos financieros y de estímulos fiscales (que son los tradicionales), así como la capacitación empresarial del desarrollo tecnológico, la infraestructura, la asistencia técnica, los mercados, la información, las publicaciones, etc.

ONUDI

La ONUDI es un organismo especializado del sistema de Naciones Unidas encargado de problemas relativos al desarrollo industrial a lo largo de los años ha desarrollado gran experiencia en el terreno del fomento y apoyo a la industria pequeña y mediana de los siguientes puntos de vista: la formulación de las políticas en los países de

desarrollo, la creación de las instituciones correspondientes y el apoyo directo a las empresas. A la vez se han desarrollado actividades que cruzan al conjunto el sector industrial pero que están dirigidas preferentemente hacia la pequeña y mediana industria, como son algunos problemas de infraestructura (parques industriales), atención en común de ferias y exposiciones, relación universidad-industria, aplicación de computación de la industria, etc. (Bibliografía H)

Lo anterior nos da una idea acerca de la importancia que se le ha dado a la mediana y pequeña industria, no sólo a nivel nacional sino a nivel internacional; por lo que este sector también es susceptible a los financiamientos para apoyar su desarrollo.

Los financiamientos que pueden obtener la mediana y pequeña industria son destinados principalmente para la compra de materia prima, construcción de nuevas instalaciones, adquisición de equipo productivo, consolidar créditos problemáticos que estén asfixiando al negocio, para incrementar el capital de éste, apoyar las exportaciones de productos manufacturados y para la sustitución de importaciones de bienes de capital, entre otros.

En los dos siguientes capítulos se llevará a cabo un análisis de los tipos de financiamiento a los que pueden recurrir la mediana y pequeña industria, enfocándonos primordialmente a los créditos bancarios y los fondos de fomento constituidos por los gobiernos federales y estatales, destacando dentro de estos últimos FOMEX, cuyo fondo es motivo de este trabajo.

C A P I T U L O

II

F I N A N C I A M I E N T O

FINANCIAMIENTO

Como se mencionó en el capítulo anterior, las empresas requieren de financiamiento para diversas actividades. Con ello se pretende dar un apoyo para el sano desarrollo de los negocios o la satisfacción de necesidades personales, según sea el caso.

El otorgamiento de un crédito es el acto que confirma la confianza recíproca entre el solicitante y el otorgante.

En términos simples se puede definir al crédito financiero como el uso de un capital ajeno que tiene un costo para el que lo disfruta ()

El financiamiento a las empresas puede ser por mecanismos internos o por mecanismos externos.

FINANCIAMIENTO INTERNO

INGRESOS: En el ámbito administrativo de una empresa, el financiamiento es esencial para lograr un desarrollo adecuado de sus operaciones y, sin lugar a dudas, el medio más seguro para procurarlo es la utilización de las disposiciones internas de sus fondos.

En condiciones normales, los ingresos captados por la venta de los productos elaborados se constituyen en la principal fuente generadora de recursos. Se dice que una empresa es autofinanciable cuando sus ingresos son mayores a sus egresos. Este indicador es de suma importancia ya que permite registrar los niveles de solvencia y capacidad de una empresa para hacer frente a sus compromisos.

REINVERSION DE UTILIDADES: Se conoce que la forma más conveniente de financiamiento interno es la reinversión de parte de las utilidades o de su totalidad de ellas. Esta mecánica, al establecerse como una política permanente, coloca a la empresa en camino de convertirse en un negocio importante en constante expansión y con una estructura financiera sólida, que evita la intervención de personas ajenas a la administración y permita continuar operando de manera independiente la gestión de la misma.

APORTACIONES: Otros mecanismos mediante los cuales las empresas por sí mismas pueden procurarse financiamiento, lo constituyen las aportaciones de los socios, los ingresos por productos financieros y la utilización de las amortizaciones para la depreciación de maquinaria y equipo.

Las aportaciones se generan cuando los socios entregan recursos para incrementar el capital de la empresa. Ese tipo de aportaciones no resultan onerosas, pues no son gravadas con intereses que deberán cubrirse en determinadas fechas, por lo que no se afecta la liquidez del negocio.

PRODUCTOS FINANCIEROS: Los productos financieros, otro medio de financiamiento, se encuentran integrados por ingresos que provienen de actividades que no son propiamente principales

para la empresa, pero que le permiten contar con recursos adicionales como son: los intereses por inversiones en valores o los que se derivan por el cobro de intereses a sus clientes.

RESERVAS: Las reservas acumuladas por depreciación de la maquinaria y equipo pueden ser utilizadas mientras llega el momento de sustituir las instalaciones productivas; sin embargo, el problema reside en que a la fecha en que se encuentran inhabilitados los equipos deberán existir las sumas de recursos disponibles para efectuar las reposiciones necesarias. Debe tenerse en cuenta además que en una economía afectada por procesos inflacionarios, los costos de reposición de equipos suelen ser mayores que los previstos. No obstante que el autofinanciamiento resulta el medio más adecuado para el desarrollo de las empresas, y que una hábil política de financiamiento permite utilizar mecanismos que reducen las necesidades de fondos externos; ésto, como sabemos, se otorgan condicionados a determinados requisitos que al no cumplirse pueden colocar a una empresa en una situación peligrosa. Debe reconocerse que la captación de recursos financieros ajenos se ha vuelto imprescindible, sobre todo en un mundo que se caracteriza por el cambio constante que obliga a las empresas a enfrentar el reto de la modernización y la eficiencia, exigiéndoles actitudes enérgicas en relación a mercados y tecnologías.

Ante la necesidad de recursos, el industrial precisa planear el manejo de los fondos que se requieren así como identificar la fuente idónea para obtener los, aspectos que influyen de manera decisiva en el desarrollo de la empresa.

MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

Se habla de financiamiento externo al referirse a los recursos ajenos a las empresas que se obtienen de diversas fuentes, como pueden ser: proveedores, la Bolsa de Valores, inversión privada, Bancos y fondos o fideicomisos de fomento a la industria.

PROVEEDORES: Este financiamiento se ha convertido en una fuente de carácter temporal, debido a que los pagos por materias primas, insumos, refacciones o equipo, se efectúan en fecha posterior a las adquisiciones. Este medio de financiamiento sólo es posible si la empresa demuestra ante sus proveedores que cuenta con liquidez necesaria para cubrir todas sus deudas al vencimiento.

Los plazos que mas se manejan en éste tipo de mecanismo financiero son 30, 60 y 90 días; aunque hoy en día, debido a la crisis económica del país, en algunos sectores económicos los proveedores han reducido los plazos hasta en 8 días únicamente.

BOLSA DE VALORES: La venta al público de acciones es otra opción de financiamiento; sin embargo, ésta alternativa se encuentra restringida en general para la micro y la pequeña industria debido a los trámites que se deben de efectuar

para registrarse en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Trámites que además de significar gastos administrativos importantes, requieren que las empresas muestren una organización óptima, con el objeto de garantizar a los adquirientes de las acciones la recuperación de su inversión y la posibilidad de obtener ganancias.

EL MERCADO: Es un gran influyente en el valor de las acciones, pues éste es determinado por la Oferta y la Demanda, implicando una desventaja para la micro y la pequeña industria, ya que los demandantes se inclinan por las grandes empresas por brindarles un "mejor respaldo". La ventaja de este instrumento consiste en que se puede obtener financiamiento sin que ello signifique pérdida de control administrativo que la empresa, en virtud de que se efectúa una distribución de los valores (acciones) dividido en un amplio número de inversionistas.

NUEVOS INVERSIONISTAS: El inversionista privado que muestre interés en asociarse a la empresa, es otra fuente que puede aportar capital adicional. Sin embargo, el incremento de capital por admisión de nuevos socios cuya participación sea sustancial, implica que éstos adquieren el derecho de participar en la gestión de la empresa, con la consiguiente pérdida del control de la misma. (Bibliografía I).

FONDOS DE FOMENTO: Son fideicomisos constituidos por el Gobierno Federal, principalmente en el Banco de México (Banxico) y Nacional Financiera (NAFIN), en beneficio de los diversos sectores económicos. Su principal objeto consiste en canalizar recursos crediticios con mejores condiciones (tasas de interés, períodos de amortización, plazos de gracia, comisiones, etc.) que las prevalecientes en el mercado, a las personas físicas y morales.

Estos organismos trabajan estrechamente con las Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C.) y operan el servicio de crédito en forma especializada, apoyando a diversas actividades desarrolladas por las empresas. Así, existen fondos que atienden a sectores tales como el minero, agropecuario, comercial, industrial, etc.

Los préstamos que se obtienen en los Fondos de Fomento, pueden tener vencimientos, según sea el caso, hasta de 13 años. Las tasas de interés que se aplican son generalmente por abjo del C.P.P. (Costo Porcentual Promedio), que es un indicador financiero emitido por el Banco de México en forma mensual, que se utiliza para determinar las tasas de interés aplicables a los créditos.

Los recursos pueden ser utilizados para diversos fines, entre otros, para comprar materias primas, construir nuevas instalaciones, adquirir equipo productivo, consolidar créditos problemáticos que estén asfixiando al negocio o incrementar el capital de éste.

En el siguiente capítulo se mencionarán los principales fondos de fomento, sus características y hacia que sector económico son dirigidos.

BANCOS: Con respecto a los tipos de financiamiento bancarios, como su nombre lo dice, son otorgados por la banca donde se ofrece una amplia gama de posibilidades de crédito a la industria. Su operatividad es muy peculiar y suele ser muy exigente.

El crédito bancario involucra un elemento fundamental para su otorgamiento: la garantía. Las instituciones bancarias procuran el menor riesgo en la recuperación de sus recursos para estar en posibilidad de responder en cualquier momento al ahorrador, que les confió su patrimonio. Las garantías que exigen deben ser los suficientemente sólidas para respaldar los créditos y además éstas quedan gravadas en primer lugar y grado a favor de la institución.

En el medio bancario existen dos tipos de garantías: **PERSONAL Y REAL**. La primera, está representada por el propio sujeto del crédito, considerando su solvencia moral y económica y su capacidad de pago. La segunda puede tener un carácter prendario, hipotecario y fiduciario. La prenda está representada en bienes muebles o valores transferibles; la hipoteca por bienes inmuebles, y la garantía fiduciaria puede ser una combinación de ambas o la redituabilidad de alguna inversión propiedad del solicitante.

CLASIFICACION DE LOS CREDITOS FINANCIEROS

Los créditos financieros se pueden clasificar por el plazo; corto, mediano y largo plazo.

CREDITOS A CORTO PLAZO

Los créditos a corto plazo son concedidos con plazo de pago máximo de un año, y generalmente se otorgan sin contrato, destacándose dentro de ellos: los descuentos de documentos; los préstamos quirografarios; los préstamos con colateral; los préstamos prendarios y el crédito en cuenta corriente.

DESCUENTO DE DOCUMENTOS

POLITICA: A través del descuento de documentos, sólo deben financiarse auténticas originadas en ventas o prestación de servicios reales, por lo que debe existir una verdadera relación mercantil entre el cedente y el aceptante o suscriptor.

Los documentos a financiar deben ser títulos de crédito, aceptados o suscritos por personas físicas o morales, que por su reconocida solvencia moral y económica representen una verdadera fuente de pago.

DESCRIPCION: El descuento de documentos es una fuente de financiamiento tradicional y común que permite acelerar la conversión a efectivo, de las cuentas por cobrar documentadas a corto plazo.

CARACTERISTICAS: Es una operación activa de crédito que consiste en adquirir en propiedad, documentos debidamente

aceptados o suscritos, pero no vencidos y provenientes de ventas reales o de servicios. Hay que hacer hincapié de que el banco cobra los respectivos intereses por anticipado.

PROPOSITO: Cubrir necesidades de efectivo de las empresas dedicadas a la producción, distribución y servicios, mediante el anticipo del valor de sus ventas documentadas.

PLAZO: Generalmente el plazo es de 90 días.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS

POLITICA: Deben estar respaldados por la solvencia moral y capacidad de pago de los acreditados, bases determinantes para su recuperación.

Deben responder a necesidades eventuales y de carácter transitorio y por tanto su plazo debe adecuarse exclusivamente al tiempo necesario para que se generen fondos para su oportuno pago.

Las renovaciones sólo se deben presentar por excepción y su justificación debe obedecer a causas verdaderamente fortuitas o imprevistas.

DESCRIPCION: El préstamo quirografario también conocido como préstamo Directo es la operación clásica del crédito bancario, en la que no se exige ninguna garantía real o tangible.

CARACTERISTICAS: Son préstamos documentados en pagarés suscritos por los acreditados y en ciertos casos por sus avalistas o coobligados.

PROPOSITO: Proporcionar liquidez inmediata para cubrir gastos imprevistos o necesidades eventuales y de carácter transitorio.

PLAZO: Los plazos a que se conceden son a 30, 60 y 90 días.

PRESTAMOS DIRECTOS CON GARANTIA COLATERAL

POLITICA: Estos préstamos deben de contar con garantía prendaria de títulos de crédito aceptados o suscritos y originados en ventas reales.

Sólo debe financiarse un porcentaje predeterminado, del valor de los documentos colaterales.

El plazo de éstos préstamos se debe otorgar en función de los vencimientos de los títulos de crédito.

DESCRIPCION: El préstamo con colateral es una modalidad del Descuento, mediante el cual se facilita una cantidad de dinero equivalente a un porcentaje del valor nominal de los documentos ofrecidos en garantía. Dicho porcentaje generalmente no excede el 70% del valor nominal de la garantía entregada.

CARACTERISTICAS: Son préstamos con garantía prendaria de títulos de crédito, originados en operaciones mercantiles.

PROPOSITO: Cubrir necesidades de tesorería, ya que acelera el ritmo de conversión a efectivo de los documentos por cobrar.

PLAZO: Se dispone de un plazo máximo de 90 días, el cual en situaciones especiales puede ser mayor.

PRESTAMOS PRENDARIOS

Se refiere a créditos donde se aceptan como garantía bienes o mercancías de fácil realización y no perecederos.

POLITICA: El porcentaje a prestar y el plazo real de los préstamos prendarios se debe determinar en función de la bondad, características y mercado de la prenda.

La prenda debe quedar debidamente asegurada y depositada en Almacenes de Concesión Federal, bajo custodia de tercero o en nuestro poder.

Es importante mencionar que no deben aceptarse en prenda mercancías con fines especulativos.

DESCRIPCION: El préstamo prendario es un crédito por el cual se facilita una cantidad de dinero, equivalente a un determinado porcentaje del valor comercial de los bienes que se ofrecen en prenda.

CARACTERISTICAS: Se trata de un crédito con garantía prendaria de mercancías de amplio mercado y fácil realización.

PROPOSITO: Proporcionar recursos de efectivo que permitan continuar o fomentar las operaciones de la empresa o persona acreditada, mediante pignoración de mercancías.

PLAZO: El plazo generalmente es de 90 días.

CUENTAS CORRIENTES DE CREDITO PARA SERVICIO DE CAJA

POLITICA: Este apoyo financiero únicamente debe otorgarse por excepción y casos verdaderamente justificados, a empresas o personas físicas de reconocido prestigio y honorabilidad y con amplia solvencia económica que le derive a la institución bancaria altos beneficios en otros renglones.

DESCRIPCION: Es el financiamiento que permite al acreditado contar con una determinada suma en cuenta corriente para cubrir eventualidades necesarias de tesorería.

CARACTERISTICAS: Es una apertura de crédito disponible mediante expedición de libramientos directos a cargo del banco y de uso revolviente.

PROPOSITO: Reforzar los fondos de tesorería de las empresas y/o personas físicas, a través de su cuenta de cheques.

PLAZO: Se concede generalmente a plazos de un año.

CREDITOS A MEDIANO Y LARGO PLAZO

Estos créditos se formalizan bajo contrato y operan a plazos de un año o más. Entre los principales se encuentran los siguientes:

CREDITO DE HABILITACION O AVIO, CREDITO REFACCIONARIO, CREDITO CON GARANTIA DE UNIDAD INDUSTRIAL O HIPOTECARIO, CREDITO SIMPLE CON GARANTIA REAL, CREDITO PUENTE.

CREDITO DE HABILITACION O AVIO

POLITICA: Este crédito puede concederse hasta por un plazo máximo de 3 años, deben tener como destino específico el financiamiento de los ciclos productivos de las empresas de producción y servicios, y su garantía específica siempre debe quedar constituida a favor del banco, en primer lugar.

DESCRIPCION: El crédito de habilitación o avio es el instrumento específico y adecuado para financiar inventarios y gastos directos de explotación de las empresa de producción de bienes y servicios.

CARACTERISTICAS: Es una apertura de crédito condicionada y de destino fijo; a corto o mediano plazo; con garantía específica de los bienes adquiridos y con los frutos y productos o artefactos que se obtengan con el crédito, aunque éstos sean futuros o pendientes.

PROPOSITO: Robustecer el ciclo productivo de empresas acreditadas.

PLAZO: El plazo como ya se mencionó no excederá a más de 3 años.

CREDITO REFACCIONARIO

POLITICA: Este tipo de créditos debe otorgarse para financiar inversiones de tipo específico, para la adquisición, reposición, sustitución o incremento de bienes de activo fijo o semi-fijo necesario para el fomento de la empresa acreditada.

Se puede permitir que hasta el 50% del crédito se destine para consolidar pasivos, siempre y cuando éstos tengan una antigüedad no mayor de un año.

Las garantías específicas de estos créditos, siempre deben quedar constituidas a favor del banco en primer lugar de preferencia.

DESCRIPCION: El crédito refaccionario es el instrumento específico para financiar las inversiones de activos fijos necesarios para el fomento de las empresas de producción y servicio.

CARACTERISTICAS: Es una apertura de crédito condicionada y destino fijo, a medio o largo plazo, con garantía de los bienes adquiridos con el crédito, con los frutos y productos, futuros pendientes o ya obtenidos, y en su caso con parte o con todos los bienes muebles e inmuebles de la empresa acreditada.

PROPOSITOS: Fortalecer o acrecentar los activos fijos de la empresa acreditada, y como consecuencia, su producción y productividad.

CREDITO CON GARANTIA DE UNIDAD INDUSTRIAL O HIPOTECARIO

POLITICA: Este tipo de prestamos debe otorgarse cuando por la naturaleza y diversidad de las necesidades de la empresa que se pretende financiar, no puedan quedar debidamente satisfechos con créditos de avío y/o refaccionarios y se concluya que por la índole de inversión resulta necesario tener un control total sobre la empresa acreditada, considerada en su unidad total.

Su plazo se debe adecuar a la de la vida útil probable de los activos fijos por financiar, o el necesario para sanear la estructura financiera del negocio.

Su garantía debe estar constituida en primer lugar por todos los bienes de la empresa.

DESCRIPCION: Son prestamos que por su flexibilidad de destino y plazo pueden utilizarse para cubrir diversas necesidades de inversión en los activos, para resolver diversos problemas financieros de las empresas de producción de bienes y prestación de servicios.

CARACTERISTICAS: Es una apertura de crédito con destino específico o múltiple, generalmente a largo plazo y con garantía de toda la unidad completa en explotación.

PROPOSITO: Reforzar el activo circulante o el activo fijo o ambas a la vez o bien para la consolidación o pago de pasivos.

PLAZO: Los plazos y amortizaciones se harán en función del destino del crédito de las características del negocio y en

base a la capacidad de pago real de los acreditados, adecuándose a:

- La vigencia total del crédito.
- El calendario de ministración de fondos.
- El plan de amortizaciones.
- Los plazos de gracia cuando así procedan (no excediendo estos de 2 años).
- El pago de intereses se hará mensualmente cuando las empresas sean industriales y de servicios; y semestralmente las agrícolas y ganaderas.

CREDITO PUENTE

POLITICA: Estos créditos únicamente deben otorgarse a clientes o prospectos importantes para la institución bancaria, con una gran experiencia como promotores de vivienda, de reconocida solvencia moral y económica que cuenten con todos los recursos técnicos y materiales necesarios y suficientes para llevar a cabo el desarrollo del proyecto inmobiliario a financiar, ya sea que la institución otorgue o no los créditos hipotecarios individuales.

DESCRIPCION: El crédito puente es un financiamiento para promover la construcción de conjuntos habitacionales, tanto de viviendas de tipo popular, así como media, residencial, alta y otros inmuebles. Cabe destacar que la vivienda popular es hasta un valor no mayor de 65 millones de pesos; la vivienda media será de 65 millones de pesos a 155 millones de pesos; se considera vivienda residencial cuando el valor del inmueble sea 155 millones de pesos y no mayor de 311 millones; será vivienda alta cuando su valor sea de 311 millones en adelante.

CARACTERISTICAS: Es una apertura de crédito con garantía de los inmuebles por construir o mejorar con el financiamiento. La recuperación de estos créditos se realiza generalmente con la venta de los inmuebles objeto del financiamiento.

PROPOSITO: Apoyar con recursos económicos la construcción de inmuebles cuyas unidades se destinen a la venta.

PLAZO: El crédito puente puede concederse en un plazo razonable en el cual pueda llevarse a cabo la construcción y venta de las unidades. Este tipo de financiamiento anteriormente se consideraba a corto plazo, pero debido al tiempo tan limitado para llevar a cabo tanto la construcción, como la venta de las unidades, se amplía el tiempo de acuerdo a lo que realmente se necesite para realizar las actividades antes mencionadas.

Existe otra clasificación de los financiamientos existentes. Dicha clasificación es en base al sector al cual se dirigirán los recursos: CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES

DURABLES; CREDITOS A LA PRODUCCION, CREDITOS AL CONSUMO, CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO.

CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES

Este tipo de financiamiento es de dos tipos: FINANCIAMIENTO DE INVENTARIOS EN EXHIBICION Y FINANCIAMIENTO DE VENTAS, con el fin de cubrir con aptitud y elasticidad las necesidades crediticias de empresas que efectúan ventas a plazos.

Estos financiamientos deben contar con la garantía real de los bienes financiados y un margen entre el valor de las facturas e importe del financiamiento, en función del riesgo.

Este paquete financiero tiene como particular característica la flexibilidad de adecuación a las diversas necesidades financieras de los distribuidores de bienes durables, ya que permite pignorar unidades en exhibición o refinanciar sus ventas a plazo, mediante el descuento de cartera.

CREDITOS A LA PRODUCCION

Estos préstamos o créditos permiten cubrir adecuadamente las diversas necesidades de financiamiento a corto, mediano y largo plazo para la consolidación y desarrollo de las empresas de producción de bienes y servicios. No puede concederse a empresas de distribución o comercialización.

Estas operaciones deben de contar con garantía adecuadas, suficientes y de fácil identificación. Los plazos y amortizaciones de éstos deben adecuarse a la capacidad de pago de las empresas acreditadas.

Este tipo de financiamiento abarca a los CREDITOS DE HABILITACION O AVIO, A LOS CREDITOS REFACCIONARIOS Y A LOS PRESTAMOS HIPOTECARIOS, AGRICOLAS, GANADEROS E INDUSTRIALES. Dichos financiamientos ya fueron explicados todos y cada uno de ellos anteriormente.

CREDITOS AL CONSUMO

Los créditos al consumo son el medio más adecuado para que las personas puedan llevar a cabo diversos proyectos o puedan cubrir algunas necesidades, en función de su capacidad de pago y a plazos convenientes.

El crédito al consumo debe de orientarse hacia un segmento especial de personas que por su posición, patrimonio, actividad e ingresos, puedan ahora o en el futuro, reportar a la institución otorgante otra clase de negocios, ya sea personales o de las empresas con quienes mantienen relaciones directas o indirectas.

Dicho segmento está representado principalmente por profesionistas, inversionistas, propietarios o directivos, funcionario y empleados de empresas industriales, comerciales o de servicios agricultores o ganaderos, quienes por sus relaciones o interés, pueden ser o convertirse en usuarios de los diferentes servicios que ofrece la banca.

El financiamiento al consumo sólo puede otorgarse a personas físicas con arraigo en su actividad y domicilio, de reconocida solvencia moral y que cuente con ingresos fijos estables, comprobables y suficientes para cubrir oportunamente las amortizaciones o pagos convenidos. Dentro de éste rubro de financiamiento se encuentran LAS TARJETAS DE CREDITO, PRESTAMOS PARA LA ADQUISICION DE BIENES DE CONSUMO DURADERO Y LOS PRESTAMOS PERSONALES, teniendo mas auge en la actualidad las tarjetas de crédito por la facilidad de manejo, la disponibilidad inmediata, tanto en negocios afiliados, como en cajas permanentes y sucursales. En cuanto los préstamos personales y los de adquisición de bienes de consumo duradero se ha notado un gran decremento de ellos puesto que se han estado sustituyendo a través de las tarjetas de crédito.

CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO

Este tipo de financiamiento es el auxilio financiero que se proporciona a las empresas para cubrir sus necesidades específicas derivadas de oportunidades o circunstancias en sus ciclos de operación.

Podrán originarse en la oportunidad de obtener mejores precios, en la necesidad de adquirir inventarios de temporada o de prevenir la escasez de materia prima, en requerimientos de efectivo por mayores ventas a crédito de temporada y por disminuciones en sus ventas, etc.

Estos servicios crediticios por su naturaleza siempre deben ser autoliquidables y de corto plazo; entendiéndose por autoliquidable que la inversión del crédito debe proporcionar específicamente, los medios para su liquidación. Deben ser a corto plazo porque éste debe corresponder correctamente al tiempo necesario para el ciclo de conversión a efectivo de la transacción específica financiada, dentro de un margen razonable.

Dentro de éste tipo de financiamiento entran LA COMPRA DE GIROS, LOS CREDITOS COMERCIALES (para operaciones de comercio exterior e interno), DESCUENTO DE DOCUMENTOS, PRESTAMOS CON COLATERAL, PRESTAMOS PRENDARIOS Y LOS PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS.

OTORGAMIENTO DE UN CREDITO

El otorgamiento de un crédito es el acto que confirma la confianza recíproca entre el solicitante y cualquiera de las instituciones bancarias, cuyo propósito es brindar apoyo financiero para el sano desarrollo de los negocios o satisfacción de necesidades personales.

El otorgamiento de un crédito debe fincarse en el verdadero conocimiento de los solicitantes, de su actividad o negocio, de su capacidad de pago, y en el estudio de sus necesidades crediticias o proyectos de inversión, los que pretende satisfacer o apoyar el otorgante a través de líneas de crédito y/o créditos específicos.

Ahora bien, debe tenerse debidamente calificado al solicitante de crédito o financiamiento. Los estudios de crédito se deben formular en base a elementos de juicio actualizados (generalmente no mayor a 6 meses). Para poder llevar a cabo esa calificación del usuario de crédito se debe elaborar un estudio de crédito.

BASES ESENCIALES PARA LA ELABORACION DE UN ESTUDIO DE CREDITO

El estudio de crédito debe de abarcar los siguientes aspectos:

- I) CUALITATIVOS
- II) CUANTITATIVOS
- III) FINANCIAMIENTOS SOLICITADOS
- IV) CONCLUSIONES

I) ASPECTOS CUALITATIVOS: La información cualitativa se refiere a los antecedentes de las personas físicas o morales y a los aspectos más relevantes o trascendentes de su actividad.

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

Fecha de constitución y duración de la sociedad, capital inicial y social actual, capital contable; reforma a los estatutos y al capital; cambio de socios o administradores, poderes, etc.; desarrollo histórico de la empresa en términos de cambios en su objetivo social, diversificación, etc.

ACCIONISTAS

Número y monto de acciones; nombre y nacionalidad de los principales accionistas y porcentajes que representan sus acciones en el capital y en su caso participación accionaria en otras empresas aportando los mismos datos; cambios importantes en la tenencia de acciones.

ADMINISTRACION

Nombre, edad, profesión, puesto, creatividad y capacidad técnica, administrativa y comercial de los principales administradores y su antigüedad tanto en el ramo como en la empresa; tipo de administración (familiar, profesional, etc.)

PRINCIPALES PRODUCTOS Y MARCAS

Principales productos (de consumo final, intermedios, masivos, industriales), ventas totales y su porcentaje de las ventas totales; porcentaje de participación de venta en el mercado por producto, importe de las ventas a crédito y al contado; ciclo de vida de los productos; marcas

utilizadas y derecho de uso de las marcas, ventas técnicas de fabricación con respecto a la competencia, asistencia técnica.

ABASTECIMIENTO

Disponibilidad y origen de los insumos, problemas de obtención, principales proveedores, plazos de compra, variación de precios en el último año; métodos de valuación de inventarios.

MERCADO

Localización del mercado (local, regional, nacional y/o de exportación) tendencias o factores que propicien el crecimiento, penetración de la empresa y principales competidores, estrategias de comercialización (segmento de mercado, canales de distribución, términos de venta, principales clientes), control de precios (aumento de precios en el último año y fecha en que entraron en vigor)

PUBLICIDAD, PROMOCION Y FUERZA DE VENTAS

Tipo de publicidad, programas específicos, efectividad, nombre de las agencias, presupuesto; tipo de promoción que realizan, cuantas veces al año, resultados de ella; número de agentes de ventas y las plazas que cubren.

LOCALIZACION DE LA PLANTA

Si se encuentra en área rural, industrial, urbana; si el inmueble es propio o rentado; de cuanto es la superficie del inmueble y de cuanto es lo construido; en caso de que se rente conocer el monto de la renta y la fecha de vencimiento del contrato; motivos de la ubicación.

INSTALACIONES Y PRODUCCION

Antigüedad y características generales, políticas de reposición, mantenimiento; procesos de producción, turnos de trabajo, capacidad de producción instalada y la ocupada.

RECURSOS HUMANOS

Número de ejecutivos, empleados, planta de obreros, relaciones obrero-patronales, sindicato a que pertenecen, fecha y características de la última revisión de contrato, disponibilidad de mano de obra y rotación de personal.

ASPECTOS CUANTITATIVOS

ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros son la base que nos sirven para efectuar en análisis cuantitativo, ya que por medio de ellos se conoce el desarrollo de la empresa, la estructura financiera, sus recursos, generación de fondos, obligaciones a corto, mediano y largo plazo, la productividad, solvencia. Generalmente se solicitan los siguientes Estados Financieros:

EL BALANCE, y el ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS, por lo menos. Se procura que dichos estados financieros sean dictaminados por Contadores Públicos, de lo contrario se deberá de cuidar que éstos sean debidamente firmados.

El Estado de Costos de Producción y Venta; de Origen y Aplicación de recursos; el de Ingresos y Egresos, son de suma importancia para determinar el tipo de financiamiento, el importe y el plazo al que se otorgará el financiamiento, en caso de ser susceptible a él.

ANALISIS DE INTERPRETACION

Como la situación financiera de las personas físicas y morales se aprecia por la forma en que se invierten sus propios recursos y los ajenos y por los resultados obtenidos, resulta indispensable analizar, interpretar y comparar los estados financieros para visualizar la oportunidad del pago de los créditos para llegar a formar un criterio razonado y apoyo en bases confiables. Las técnicas a utilizar deberán ser las necesarias con base a las características de cada empresa y en función del objetivo del análisis.

III) FINANCIAMIENTOS SOLICITADOS: Es necesario, primero que nada, el destino que se dará a los recursos del financiamiento, así como el importe y el plazo para así determinar el tipo de financiamiento más acorde a esas necesidades.

Como se mencionó y explicó anteriormente, existen financiamientos para cada sector:

- a) CREDITOS A DISTRIBUIDORES DE BIENES DURABLES
- b) CREDITOS A LA PRODUCCION
- c) CREDITOS AL CONSUMO
- d) CREDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO TRANSITORIO

IV) CONCLUSIONES: Es evidente que tanto los aspectos cuantitativos, como los cualitativos tienen gran importancia, sin embargo, lo más recomendable a considerar es lo siguiente:

- a) La administración con que cuenta el solicitante y las expectativas de continuidad de las mismas.
- b) Las tendencias de la situación financiera de la empresa.

- c) El mercado en que concurre la empresa. Participación, comportamiento y las expectativas del mismo.
- d) Justificación del financiamiento solicitado y el repago del mismo.

En el siguiente capítulo expondremos los fondos de fomento del Gobierno Federal, pues también forma parte del financiamiento de las empresas a través de mecanismos externos. (Bibliografía J).

LOS FONDOS DE FOMENTO

Los fondos de fomento son fideicomisos constituidos por los Gobiernos federales y estatales; principalmente con recursos del Estado Federal, que tienen la finalidad de estimular e incentivar los sectores prioritarios para la economía del país.

En su creación participan tres sujetos: El fideicomitente, que aporta los recursos y establece los fines. La fiduciaria, que es la instalación de crédito encargada de la administración de los bienes; y el fideicomisario constituido por los beneficiarios de los créditos.

Estas entidades se conocen como banca de segundo piso, ya que efectúan sus operaciones a través de las sociedades nacionales de crédito, sean estas banca múltiple o de desarrollo, lo que le permite contar con una amplia cobertura en el territorio nacional, sin necesidad de incurrir en el elevado costo administrativo que supone la atención directa al público.

El interesado en contratar un crédito con estos fondos o fideicomisos públicos debe acudir a una sociedad nacional de crédito en donde se le indicarán los requisitos que deberá cumplir para tener acceso a los recursos.

Una vez que el solicitante cubre estos requisitos, la banca procede a evaluar la petición con base en los criterios de operación que el fondo correspondiente establece.

Mas adelante analizaremos las reglas operativas de los principales fondos de fomento que operan en el país; en términos generales, las principales funciones que desempeñan son las siguientes:

-Otorga crédito en las mejores condiciones posibles en cuanto a tasas de interés y plazos de amortización.

-Proporcionar garantías financieras para asegurar la recuperación de los créditos que los bancos otorgan para el fomento de las actividades prioritarias.

-Aportar capital de riesgo para la constitución o ampliación de empresas, con la opción de un retiro conveniente para los accionistas originales de la empresa.

-Brindar asistencia técnica para la elaboración y realización de un proyecto.

-Proporcionar financiamiento para la elaboración de estudios de factibilidad económica, técnica y financiera de los proyectos.

(Bibliografía K)

C A P I T U L O

III

FONDOS DE REDESCUENTO

FONDOS DE REDESCUENTO

Con los cambios que se han ido dando en la estructura económica del país, el financiamiento del desarrollo no sólo debe canalizarse al crédito, sino también a la promoción de proyectos de inversión y de programas de fomento. Por esto es necesario responder a los cambios de la economía e inducir nuevas formas de apoyo para el desarrollo.

Con esta estructura las instituciones financieras pueden ser el instrumento avanzado de este proceso de modernización de la economía nacional.

Una función importante de la banca de desarrollo es la inducción a los intermediarios financieros para que incorporen a su operación criterios de financiamiento del desarrollo. El otorgamiento de los créditos no debe fundarse sólo en la solvencia de los usuarios y en las garantías que ofrece, sino más bien en la viabilidad de los proyectos y en sus efectos en el desarrollo económico y social.

Los fondos de redescuento son instrumentos de política monetaria y crediticia, utilizada por las autoridades financieras del país, como instrumentos de control selectivos del crédito, para lo cual el Banco de México concede tasas de descuento preferenciales, aplicables a los diversos programas, actividades o productores a quienes se financia.

Su propósito es afectar tanto el costo como la disponibilidad del crédito bancario mediante la creación de fondos de redescuento que han venido hacer más expedito el trámite de redescuento, apoyando así, financieramente en forma preferencial a la pequeña y mediana industria, a las empresas que exportan o sustituyen importaciones, a las dedicadas actividades turísticas, pecuarias, agrícolas, etc. Y todas dentro del concepto prioritario o estratégico de desarrollo económico y social.

Por sus características, benefician tanto a la institución participante como a su clientela.

A la banca le permite:

- Liberar recursos (amplian su capacidad de crédito)
- Elevar su productividad (por el margen de intermediación financiera y menor porcentaje de capitalización)
- Constituir créditos más sanos (son analizados por el banco y el fondo)
- Utilizar una verdadera arma de mercado (para competir en mejores condiciones)

La clientela se beneficia al:

- Obtener una tasa de interés preferencial (en algunos fondos tasa fija)
- No pagar gastos de apertura (ni otros gastos)
- No exigirsele reciprocidad alguna
- Apoyársele con asistencia técnica o asesoría gratuita
- Obtener plazos más acordes con sus proyectos de inversión

Los fondos de fomento son constituidos por el gobierno federal para apoyar actividades económicas prioritarias,

tiene un funcionamiento autónomo a través de sus propios comites, que hacen las veces de consejo de administración.

BANCIJO	NAFINSA	BANCOMEXT
FIRA	FOMIN	FOMEX
FONEI	FIDEIN	
FOSOC	FOGAIN	
FIDEC	FONATUR	
POPROBA	MINOMET	
	INFOTEC	

FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO PARA LA AGRICULTURA, GANADERIA Y AVICULTURA (FIRA)

Este fideicomiso fue creado por la Ley del 31 de diciembre de 1954, por el Banco de México.

Su propósito es promover el mejoramiento de la productividad agropecuaria básica, destinada a la alimentación, a fin de incrementar su producción y elevar los ingresos de los productores, todo ello se logra con la participación de la banca de crédito rural.

Este fideicomiso se otorga a quienes sean pequeños propietarios, colonos, ejidatarios o comuneros en posición legal de tierras, o cuyas parcelas o predios no excedan de la dotación legal.

Quienes posean explotaciones que pueden constituir por sí solas, una unidad económica productiva; y cuenten con evaluación técnica elaborada por el técnico agropecuario del banco o el del FIRA, previa a la firma del contrato en el caso de préstamos refaccionarios o avios agroindustriales.

El fondo otorga su apoyo técnico financiero a través de dos grandes programas que son:

CREDITO.

- Productores de bajos ingresos.
- Productores de ingresos medios.

SERVICIOS CONEXOS O DE APOYO.

- Asistencia técnica.
- Capacitación a campesinos acreditados.
- Adiestramiento y capacitación al personal técnico.
- Garantías parciales de recuperación de la banca privada.
- Reembolso de costos para asistencia técnica a productores de bajos ingresos cuando ésta se otorgue por la banca nacional.

(Bibliografía L)

FONDO DE EQUIPAMIENTO INDUSTRIAL (FONEI).

El 13 de junio de 1971, el gobierno federal, representado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, constituyó en el Banco de México, el fideicomiso denominado Fondo de Equipamiento Industrial.

Dicho fondo está dirigido a toda empresa nacional que desee ampliar, modernizar o relocalizar su planta industrial y llevar a cabo estudios de preinversión para realizar nuevos proyectos.

Su propósito es conocer apoyo financiero para promover el establecimiento, ampliación o modernización de empresas industriales o de servicio, que sobre la base de eficiencia cuadyuven al fortalecimiento de la balanza de pagos y a la elevación de la productividad de la planta industrial.

Para obtener este fondo se necesita:

-Que el proyecto o programa no cuente con fuentes alternativas adecuadas y suficientes de recursos.

-Que el proyecto cuente con un estudio de preinversión o viabilidad económica.

-Que el proyecto encaje dentro de los objetivos y políticas crediticias de FONEI.

Este fideicomiso otorga:

-Pago de intereses más bajos que los de mercado y éstos se cobren sobre saldos insolutos.

-Cuenta con un estudio de preinversión que avala la viabilidad de su proyecto.

-Obtiene plazos de amortización del crédito más acordes con la capacidad de generación del efectivo del proyecto.

-No se le cobra comisión de apertura por la parte del crédito redescontado

FONDO DE GARANTIA Y DESCUENTO PARA SOCIEDADES COOPERATIVAS (FOSOC)

Es un fideicomiso y fomento constituido por el gobierno federal en marzo de 1980 y administrado por el Banco de México.

Su propósito fundamental es fomentar la organización, modernización, competitividad y ampliación de las sociedades cooperativas, mediante el otorgamiento de apoyos financieros preferenciales y garantías. Asimismo, el fideicomiso puede apoyar la formulación de estudios de mercado y la preinversión, así como para gastos de asistencia técnica.

Los créditos de FOSOC se otorgan a través de cualquier institución integrante del sistema bancario del país. Este fondo puede garantizar a las instituciones la recuperación de los préstamos o créditos que conceden a las sociedades cooperativas.

Son sujetos de crédito las sociedades cooperativas constituidas legalmente y cuyos socios integrantes estén al corriente en el pago de sus aportaciones al capital social de la sociedad. Además, aquellas sociedades constituidas para fines de explotación de recursos naturales, tales como pesqueras, mineras, forestales, o la prestación de servicios concesionados.

En este caso, deberán acreditar, como vigente la legal autorización, concesión, derecho de explotación, posesión, propiedad, etc. determinante de su actividad principal.

FONDO PARA EL DESARROLLO COMERCIAL (FIDEC)

Es un fideicomiso de fomento autorizado por al Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP), creado el 24 de marzo de 1980.

Sus principales propósitos son:

-Fomentar la modernización y competitividad del comercio, sobre todo de aquel cuya finalidad principal sea la venta directa de bienes y servicios de consumo básico y generalizado.

-Facilitar a productores, la mejor comercialización, de sus productos y la adquisición de insumos relacionados con la misma.

Este fideicomiso puede otorgar préstamos o conceder garantías a través de una institución bancaria, en todas aquellas operaciones derivadas de los siguientes financiamientos:

-La compra de mercancías al mayoreo, directamente del productor o mayorista.

-La instalación, ampliación o modernización de locales, bodegas y mobiliario.

-La adquisición de equipo de operación.

-La creación, ampliación y modernización de obras de infraestructura comercial.

-La adquisición de insumos y pago de pasivos no bancarios, ambos relacionados con el proceso de comercialización, que hubiesen contactado a tasas de interés más altas y plazos más cortos de los que opera la banca.

FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA PRODUCCION, DISTRIBUCION Y CONSUMO DE PRODUCTOS BASICOS (FOFROBA)

Es un fideicomiso que quedó establecido legalmente en septiembre de 1980 y dado en administración al Banco de México.

Su propósito es el de definir y coordinar las políticas del programa nacional de productores básicos; otorgando apoyos financieros, prestando asesoría y asistencia técnica, y coordinando las actividades relacionadas con los objetivos de dicho programa a través de la apertura de crédito y otorgamiento de préstamos.

Está dirigido a los productores, distribuidores y comerciantes de productos básicos, a quienes les ofrecen las siguientes ventajas:

-Paga intereses más bajos que los del mercado y éstos se cobran sobre saldos insolutos.

-No se cobra comisión por apertura de crédito.

-Cuenta con apoyo técnico y administrativo por parte de los especialistas del fondo.

FONDO DE GARANTIA Y FOMENTO A LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA (FOGAIN)

Fue constituido por el gobierno federal el 28 de diciembre de 1953.

Con la finalidad de otorgar apoyo financiero a los pequeños y medianos industriales mediante el descuento crediticio, a través de la Banca y las Uniones de Crédito del país.

Dentro de sus reglas de operación destaca el apoyo financiero y fomento en condiciones preferenciales a las micro, pequeñas y medianas industrias en virtud del importante papel que su actividad representa en la economía nacional.

El FOGAIN podrá atender a las personas físicas o morales y/o sociedades cooperativas que se dediquen a actividades manufactureras y que se encuentren clasificadas como microindustrias pequeñas y medianas.

Para las industrias pequeñas, el monto máximo de las ventas anuales no debe exceder la cantidad de 2300 millones de pesos al año y para las industrias medianas no debe sobrepasar los 4500 millones de pesos al año.

Para las industrias antes mencionadas se van a aplicar los siguientes créditos: créditos de habilitación o avío, refaccionario y/o hipotecario industrial, sin restricción.

Los apoyos que otorga el fondo se harán con los siguientes criterios: Tasas de interés preferenciales, plazos de amortización medianos y largos, en monto suficiente y en forma oportuna.

FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL (FOMIN)

Es un fideicomiso del gobierno federal administrado por Nacional Financiera, creado en 1972.

Para apoyar a los empresarios que deseen fundar industrias o ampliar las existentes.

El FOMIN tiene como objetivos:

-Crear nuevas fuentes de trabajo y ampliar las ya existentes.

-Impulsar la descentralización industrial y fortalecer el desarrollo regional.

-Contribuir al mejoramiento de la balanza de pagos por medio de sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones.

-Promover tecnología propia.

-Promover una mayor integración de la planta industrial.

El FOMIN apoya las industrias mediante la aportación temporal capital de riesgo, hasta por un máximo del 49% del capital social incluyendo su participación. Este apoyo es a través de acciones comunes o preferentes.

Con el propósito de dar mayor apoyo a los industriales mexicanos, FOMIN también ha puesto a su disposición los créditos subordinados convertibles. Estos se otorgan sin garantía, lo que significa que pueden ser dados a empresas que han utilizado toda su capacidad crediticia y que, con el apoyo del fondo, tengan solidas perspectivas de progreso.

Se llaman créditos subordinados porque se subordinan a las demás obligaciones de la empresa, con excepción del capital y los préstamos de accionistas. son créditos convertibles porque, a opción del FOMIN, se pueden transformar en capital de la empresa. sin embargo, el solicitante tiene la opción de comprar el derecho de conversión mediante el pago de una prima, con lo que este fideicomiso no se llegaría a asociar con la empresa.

Estos créditos se otorgan a tasas C.P.P. hasta C.P.P. + 3 puntos a plazos de 5 años en promedio, incluyendo hasta 18 meses de gracia para el pago principal.

Las aportaciones del FOMIN en las empresas son temporales, ya que cuando éstas normalizan sus funciones, el fondo pone a la venta sus acciones, dándole prioridad a las accionistas que solicitaron el apoyo.

FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO DE CONJUNTOS, A PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES (FIDEIN)

Fue constituido fideicomiso, en Nacional Financiera por acuerdo presidencial, publicado en diciembre de 1970.

Dentro de sus objetivos principales se encuentran los siguientes:

- Fomentar la adecuada localización de la industria.
- Promover la desconcentración urbano-industrial.
- Financiar la organización y equipamiento de parques industriales.
- Prestar asistencia técnica en materia de creación y desarrollo de parques industriales.

Incluye como concepto financiable los llamados servicios complementarios, como un elemento importante que permitirá elevar el nivel de eficiencia de los parques industriales.

Amplía el objeto de financiamiento a naves industriales en condominio y bodegas industriales, con sus respectivas obras exteriores y equipamiento.

Se incluye el financiamiento de conjunto industriales, contemplando de manera integral las obras de urbanización, infraestructura, edificación y equipamiento que requieran conforme a proyecto.

Respecto al otorgamiento de anticipos y por lo que se refiere a créditos para urbanización, otorga en el caso de obra civil, un anticipo hasta del 30% y para obra eléctrica un anticipo hasta del 70%, ya que en este último caso el concepto de compra de material equivale a ese porcentaje.

Por lo que se refiere a los plazos de amortización y periodo de gracia, está establecido que el esquema de amortización tanto de capital como de intereses se determinará en función a la generación de recursos de proyecto.

FONDO DE INFORMACION Y DOCUMENTACION PARA LA INDUSTRIA (INFOTEC)

Fue creado por el gobierno federal en 1975 como fideicomiso en Nacional Financiera.

Teniendo como finalidad superar el atraso tecnológico del país.

La labor de INFOTEC se concentra en promover el uso del conocimiento para la producción de bienes y servicios, esto con el fin de ayudar a la industria e incrementar sus capacidades tecnológicas y fomentar la creación de un ambiente propicio a la innovación. De este modo se pretende disminuir la tendencia tecnológica de depender del extranjero, que repercute en importantes salidas de divisas y limita la independencia económica del exterior.

Dentro de sus funciones destacan las siguientes:

-Apoyar a la industria en la identificación y definición de problemas técnicos y análisis de oportunidades de negocios.
-Estimular acciones que conduzcan a mejoras e innovaciones industriales.

-Identificar, seleccionar y diseminar fuentes apropiadas de información tecnológica y económica.

-Analizar, evaluar e integrar la información de manera inteligible al usuario.

-Procesar la información para apoyar la toma de decisiones conducentes a resolver problemas y aprovechar oportunidades de negocios.

-Promover el uso de información tecnológica en la planeación estratégica de la empresa.

El INFOTEC proporciona al empresario e industrial la más amplia colección en el país de: Patentes, catálogo de fabricantes, perfiles industriales, revistas, indicadores económicos, índices y resúmenes en forma impresa y a través de acceso a banco de datos internacionales.

Realizar investigaciones financiadas por empresas, instituciones gubernamentales y fondos propicios que sirvan para:

-Facilitar y mejorar la toma de decisiones tanto a nivel económico micro y económico macro.

-Generar información de utilidad para la solución de problemas y el análisis de oportunidades.

FONDO NACIONAL DEL FOMENTO AL TURISMO (FONATUR)

El Fondo Nacional del Fomento al Turismo (FONATUR), tuvo su origen en la fusión de dos fideicomisos creados por el gobierno mexicano, el Fondo de Garantía y Fomento al Turismo (FONATUR), constituido en el año de 1956, en Nacional Financiera, para el otorgamiento de créditos para la construcción y remodelación de cuartos de hoteles, y el Fondo de Promoción de Infraestructura Turística (INFRATUR), instaurado en 1969 en el Banco de México, para la urbanización, fraccionamiento y administración de inmuebles, con fines turísticos.

El 29 de marzo de 1974 fue creado el Fondo Nacional de Fomento al Turismo (FONATUR), con fundamento en el capítulo II, artículo 47 de la Ley Federal de Turismo, absorbiendo a FOGATUR e INFRATUR.

Dentro de sus principales objetivos están:

-Participar en la programación y desarrollo de la actividad turística.

-Llevar a cabo las obras de infraestructura para la conformación de los planes maestros de desarrollos turísticos.

-Promover y orientar, mediante las políticas crediticias, el incremento de la oferta turística aprovechando y optimizando los recursos turísticos; vigilando la correcta aplicación del crédito.

FONATUR opera descontando a las instituciones bancarias del país, créditos refaccionarios y de habilitación o avío para la construcción de hoteles nuevos de todas las categorías, de condominios hoteleros, así como sus mejoras y adaptaciones.

MINERALES NO METÁLICOS MEXICANOS (MINOMET)

Es un fideicomiso del gobierno federal constituido en Nacional Financiera por acuerdo presidencial el 10. de noviembre de 1974.

Su finalidad es apoyar esta actividad industrial mediante:

-Promoción e instalación de plantas beneficiadoras.

-Prestación de servicios y asesoría técnico administrativa.

-Investigación tecnológica.

Dentro de su política de crecimiento se han establecido las funciones siguientes:

-Contribuir a la conservación y fortalecimiento de las instituciones públicas del sector minero no metálico.

-Mantener la planta productiva nacional de minerales no metálicos.

-Incrementar, diversificar y consolidar la producción de minerales industriales; tanto para asegurar el abastecimiento interno y sustituir importaciones, como para fomentar las exportaciones con aumento creciente de valor agregado.

MINOMET podrá atender a las personas físicas de nacionalidad mexicana y a las empresas legalmente constituidas en México, así como a los ejidatarios, comuneros, concesionarios y pequeños propietarios de yacimientos mineros no metálicos.

La pequeña industria no debe exceder el valor de 6800 millones de pesos de producción anual y la mediana minería no debe exceder los 34100 millones de pesos y cuya capacidad diaria de extracción no exceda las mil quinientas toneladas. Las tasas de interés aplicables a los créditos son revisadas trimestralmente. Se aplica crédito refaccionario y el de habilitación o avío.

El plazo máximo de amortización de los créditos otorgados por el fideicomiso será de 12 años, incluyendo hasta 3 años de gracia.

La determinación del plazo de amortización estará en función de la capacidad de pago del proyecto, de acuerdo a los remanentes y de su flujo de efectivo.

El función de cada operación quedarán como garantía los predios e inmuebles del proyecto que formen parte.

Los bienes financiados por MINOMET deberán ser asegurados contra los riesgos propios, riesgos de instalación de los mismos, y contra los riesgos normales de operación durante la vigencia del crédito.

Las operaciones de crédito que realiza el MINOMET estarán expresadas en moneda nacional. MINOMET financiará hasta el 85% de la inversión total del proyecto. El 15% restante deberá ser aportado por el solicitante, en recursos frescos o en activos que formen parte del correspondiente proyecto de inversión.

FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS (FOMEX)

Su objetivo es que las empresas mexicanas puedan participar activamente en los mercados internacionales, y con ello incentivar un adecuado desarrollo del sector externo, el fondo ha diseñado numerosos programas de financiamiento, cuyas características generales son siguientes:

PROGRAMAS DE PRE-EXPORTACION:

Mediante dicho programa el fondo refuerza el proceso productivo de las empresas exportadores, financiando desde el capital de trabajo y demás que intervienen en la fabricación de bienes manufacturados (tecnología, incrementos de productividad, control de calidad, etc.) hasta los gastos ocasionados por la instalación y operación de bodegas, en México o el extranjero.

PROGRAMAS DE EXPORTACION:

Su objetivo principal es de apoyar las ventas de productos e incluso servicios técnicos mexicanos en los mercados internacionales. Su propósito abarca todo lo relacionado con la comercialización de productos, hasta la colocación de éste en el país importador; así mismo, financia a todas aquellas personas que de manera adicional apoyan el proceso de exportación (equipos de transporte, campañas publicitarias, etc.)

PROGRAMAS DE GARANTIAS DE CREDITO:

Este permite a los exportadores mexicanos contar con garantías de crédito que puedan asegurarles la recuperación del importe de ventas. Mediante las garantías, se respaldan los riesgos ocasionados por fenómenos naturales, políticos y económicos; así mismo cubren los riesgos de las operaciones de pre-embarque o post-embarque.

PROGRAMAS DE EXPORTADORES INDIRECTOS:

Bajo este programa se apoyan a los proveedores de los exportadores directos de productos manufacturados y servicios, proporcionando, de esta manera, que el industrial

se encuentre en mejores condiciones para competir en el mercado internacional.

Este programa se despliega a través del instrumento financiero denominado Carta de Crédito Doméstica.

Es donde BANCOMEXT/FOMEX, ha diseñado esta modalidad financiera, con el fin de integrar a la pequeña y mediana industria al comercio exterior.

Con esto se pretende canalizar créditos a exportadores indirectos, los cuales recibirán apoyo financiero similar al autorizado para los exportadores finales.

Se mencionan 5 puntos de como opera el programa de carta de crédito doméstica:

-Se considera exportador indirecto, al productor de insumos y partes que se incorporan a un bien que se vende al extranjero, a través de empresas exportadoras.

-La carta de crédito doméstica podrá otorgarse en moneda nacional y/o extranjera; esta última opción se aplicará cuando el proveedor indirecto importe insumos para la fabricación del producto citado.

-La C.C.D. permite al industrial obtener apoyo crediticio hasta por el 85% del valor de los insumos, objeto de la transacción.

-La tasa de interés es preferente (por abajo del C.P.P.) y el plazo se determina conforme a los requerimientos para la elaboración del producto, de acuerdo con lo pedido en firme del comprador.

-Los trámites correspondientes pueden realizarse en los bancos incorporados al programa o directamente en las oficinas de BANCOMEXT/FOMEX.

El programa para productos primarios están destinados al apoyo crediticio de la comercialización de productos primarios, considerando su ciclo productivo.

El programa de sustitución de importaciones en donde FOMEX destina recursos para la sustitución de importaciones de bienes de capital, en particular de empresas proveedoras de la C.F.E., PEMEX y otras entidades del sector público y privado.

Esta es una pequeña introducción del FOMEX, en la que nos menciona su objetivo, pero más adelante se abordará detalladamente.

(Bibliografía M)

C A P I T U L O

IV

F O M E X

HISTORIA DE LA CREACION DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR

Fué en el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas del Río, el 8 de junio de 1937, cuando se fundó el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Era la época en que comenzaba a fraguarse la expropiación petrolera, la reforma recibía un impulso decidido y la Revolución Mexicana consolidaba su etapa constructiva.

Su creación fue motivada por la necesidad del país, de contar con una institución de crédito que se especializara en conceder apoyos que incidieran en el fomento de las exportaciones, para obtener la necesaria nivelación en la balanza de pagos.

La contribución del Banco Nacional de Comercio Exterior, a la economía nacional, puede advertirse no sólo a través de financiamiento otorgado a las actividades productivas de exportación e importación, A lo largo de medio siglo de existencia, ha participado activamente en la cración y fortalecimiento de instituciones independientes, que en la actualidad contemplan objetivos y funciones dirigidas al fomento de la producción exportable y su comercialización al exterior.

En la década de los cincuenta, destacan la cración y el manejo del sistema de operaciones de intercambio compensado; la organización de la producción avícola, caprina, cafetalera, platanera, aldonera y cítrica; así como el establecimiento de la Impulsora y Expotadora Nacional, S. de R.L. de C.V. (INPEXNAL), que surgió como respuesta a la necesidad de promover y apoyar la comercialización de productos mexicanos al exterior, con el objeto de incrementar exportaciones y racionalizar importaciones.

Dado el crecimiento de la economía mexicana y las mayores complicaciones del mercado internacional durante los años sesentas, se originó la creación de diversos organismos en los que el Banco Nacional de Comercio Exterior, ha participado activamente, de entre ellos destacan: la Comisión para la Protección del Comercio Exterior, el comité de importaciones del sector público, el comité coordinador de las actividades de los consejeros comerciales en el exterior, el centro nacional de información sobre el comercio exterior y el Instituto Mexicano de Investigación Tecnológica (IMIT), creado conjuntamente con el Banco de México, S.A., y Nacional Financiera, S.N.C.
(Bibliografía N)

LEY ORGANICA DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.

Es el decreto en el cual se establecen las responsabilidades del **BANCOMEXT** como Banca de Desarrollo y coordinador de los apoyos financieros al Comercio Exterior.

Las funciones de promoción y arbitraje comercial, incorporadas al Banco, buscan entre otras oportunidades y retos, instrumentar y ejecutar los lineamientos promocionales del **PRONAFICE** y del **PROFIEIX**, inducir el cambio estructural en la planta productiva con el fin de permitirle una mayor participación en los mercados internacionales; realizar programas y acciones con base en sectores, ramas, productos y países prioritarios; intensificar la coordinación de esfuerzos con los productores y exportadores del país; imprimir un nuevo ritmo a la labor promotora externa e interna desde el momento en que México ingreso al **GATT**, y llevar a la práctica la estrategia de promoción de exportaciones bajo un nuevo enfoque. (Ver cuadro 1)

BANCOMEXT. Para cumplir con su responsabilidad, pretende alcanzar los siguientes objetivos: Acrecentar la competitividad de los productos, servicios y tecnologías mexicanos en el mercado mundial; cumplir gradual y cabalmente los planes y programas; y por último, lograr un mayor entendimiento y trabajo conjunto entre los sectores público, privado y social para el incremento sostenido de las exportaciones.

(Bibliografía N)

BANCOMEXT: Sus Fuentes de Recursos

Los recursos totales del **Bancomext** han ido creciendo de una manera irregular en la mayoría de los años, pues han habido años en los que duplican, pero también se han hasta triplicado, pero no por una excelente productividad, sino a causa de las devaluaciones notándose claramente esa situación en los años de 1976 y 1982, siendo que en 1975 el Banco contaba con 5000 millones y en 1985 alcanza los 32,300.1 millones de pesos.

La principal fuente de recursos de **Bancomext** son los externos o ajenos a través de la contratación de líneas de crédito en el extranjero, tanto de organismos oficiales de fomento al comercio exterior, como de bancos comerciales y de organismos financieros multilaterales.

Las líneas garantizadas se utilizan para financiar a mediano y largo plazo las importaciones de productos básicos, bienes de capital, equipo y servicios.

En lo que respecta a la importación de productos agropecuarios y agroindustriales cabe destacar la importancia de la garantía de la **Commodity Credit Corporation (CCC)** de los Estados Unidos; operando de la misma forma con la **Export Development Corporation (EDC)** de Canadá, teniendo mayor peso la primera.

Asimismo las líneas de crédito comerciales a corto plazo se han estado destinando a financiar importaciones de materias primas, partes y refacciones.

BANCOMEXT continúa operando las líneas de crédito otorgadas por el Banco Mundial para apoyar proyectos de exportación. Adicionalmente, para apoyar las exportaciones mexicanas, el Banco Mundial junto el Eximbank de Japón abrió al Banco Nacional del Comercio Exterior una extensa línea de crédito. Con la finalidad de aprovechar mejor las facilidades financieras concedidas por entidades del exterior, el Bancomext continúa operando el mecanismo de prepago, que permite a los importadores mexicanos liquidar de contado en moneda nacional sus compras, sin que ello implique una salida inmediata de divisas.

Otra fuente de recursos es la modalidad de crédito al comprador que permitió utilizar líneas de crédito del exterior para financiar exportaciones con recursos de la banca extranjera, cubriendo la diferencia entre su tasa activa y la de Bancomext.

En adición a los recursos del extranjero, el Bancomext llevó a cabo parte de sus operaciones con recursos propios y de la banca mexicana. Forman parte de los fondos captados: los depósitos a la vista o cuenta de cheques, obligaciones a la vista, emisión de aceptaciones bancarias, depósitos a plazo, obligaciones a plazo, pagarés y su principal fuente de recursos son los provenientes del Comité de Operaciones Internacionales, pues permite fondear operaciones con recursos de la banca comercial. Sin embargo, las instituciones financieras del exterior representan un 95% de los recursos con los que cuenta el Bancomext. La dependencia de los préstamos de bancos se acentuó notablemente en el lapso de 1976-1985, al aportar en promedio 91.6% al total de la captación.

La pequeña magnitud de los fondos captados (excluidos los préstamos bancarios) se explica porque Bancomext se capacitó más como una institución oficial otorgante de créditos. Se especializó en atender requerimientos financieros de las empresas del sector público y su contacto con las empresas privadas fue escaso y con ellas también predominó su carácter de prestamista al destacar como promotor de financiamiento a la actividad productiva.

La tarea de captación de ahorros nacionales en términos generales no fue atendida por la banca de desarrollo, sino por la banca comercial. Esta se hizo cargo mediante sus cada vez más numerosas ventanillas en todo el país, dotando de los diversos servicios complementarios que demandan los usuarios y con el apoyo de su labor promotora y publicitaria.

Debido a la insuficiencia de recursos propios, como los captados internamente, surge la gran necesidad de acudir a los préstamos de bancos, siendo la mayoría de la banca comercial internacional, pues como ya se mencionó, representan un 95% de los fondos captados por el Bancomext. Por lo tanto los recursos internos tan sólo son un complemento de los recursos con los que cuenta el Bancomext,

logrando así una composición que permita financiar operaciones de comercio exterior en términos competitivos.
(Ver cuadro 2)
(Bibliografía O)

Creación del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Fue en la época de los sesentas cuando el Gobierno Federal atentó a la circunstancia de que la política comercial, esencialmente de protección del aparato industrial, no se ajustaba a las condiciones cambiantes de la economía, propiciando que los costos de las exportaciones tuvieran un significativo incremento, lo que las destimulaba, a la vez que fomentaba las importaciones, provocando crecientes déficits en cuenta corriente y mayor dependencia del exterior, consideró que se requería de una nueva estrategia que diera impulso al comercio exterior de nuestro país y sirviera de instrumento de apoyo a una política económica global; esto era, que el fomento de las exportaciones no se podía aislar del estímulo a la producción industrial, y sobre todo, que tenía que complementarse con una racionalización de esa protección que se había adoptado.

A fin de lograr lo anterior, el Gobierno Federal estimó oportuno crear un organismo que diera apoyo financiero y garantías a las exportaciones de productos manufacturados, que hasta entonces, no se habían atendido adecuadamente. De esta forma, el 14 de mayo de 1962 se instituyó en el Banco de México, S.A., el fideicomiso denominado, Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX).

Dicho fondo de fomento, tendría como objetivo propiciar el aumento del empleo; el incremento del ingreso; el crecimiento y desarrollo del sector manufacturero y de servicios, y el fortalecimiento de la balanza de pagos del país mediante el otorgamiento de créditos y garantías para la exportación de productos y de servicios, la sustitución de importaciones de bienes de consumo y de servicios en las franjas fronterizas y zonas libres del país.

Durante el Gobierno del presidente Miguel de la Madrid se estimó conveniente que el Fondo para el Fomento de las exportaciones de Productos Manufacturados, fuera administrado por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., quien asumiría la función coordinadora de los programas financieros de apoyo a la exportación, según instrucciones de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. Este fondo, quedó incorporado al banco a partir del 1o. de agosto de 1983. Con ello se dió un paso fundamental en la integración de los apoyos financieros de garantías y seguros al comercio exterior, mejorando la coordinación y evitando la duplicación de funciones.

(Bibliografía P)

FOMEX

En base al manual de operaciones de FOMEX, este fondo funciona de la siguiente manera:

Dentro de sus Programas de Apoyo a la Exportación encuentran:

- Financiamiento a la Pre-exportación de Bienes y Servicios.
- Financiamiento a la Exportación de Bienes y Servicios.

El Banco Nacional de Comercio Exterior SNC, puede otorgar garantías a través de los siguientes programas:

-Garantías a la exportación:

- Pre-embarque de bienes
- Post-embarque de bienes
- Pre-entrega de servicios
- Post-entrega de servicios.

-Garantías a las sustitución de importaciones:

Contra la falta de pago de créditos a la producción.

-Reaseguros o contra Garantías en apoyo a la actividad exportadora.

Los financiamientos podrán otorgarse para productos manufacturados entendiéndose por tales a los productos incluidos en las listas que al efecto FOMEX de a conocer, y los servicios que generan un ingreso o ahorro neto de divisas al país, siempre que las operaciones cumplan en lo conducente con estas reglas de operación y con las políticas que el fiduciario tenga establecidas.

Los financiamiento y garantías de FOMEX se otorgarán en función a la conveniencia de apoyar determinados productos.

FOMEX tiene por objeto el financiamiento y garantía a los productos elaborados en México que tengan un grado mínimo de integración nacional.

En caso de apoyo a la exportación, el 30% dentro del costo directo de producción.

Costo Directo de Producción en Mercancías:

Es la suma de: Materias primas y artículos semiterminados integrantes del producto resultante de la transformación, puestos en fábrica.

-Los combustibles y otros materiales necesarios para la transformación, también puestos en fábrica.

-La energía utilizada en la transformación.

-Los salarios y demás prestaciones derivados de los contratos de trabajo de los obreros que intervengan directamente en la producción.

-La depreciación de maquinaria y equipos, así como la amortización de construcciones e instalaciones calculadas anualmente conforme a la Ley del Impuesto sobre la Renta (ISR).

Los intereses que FOMEX cobra a las Instituciones y éstas a su vez a sus acreditados, cuando utilicen recursos de FOMEX, se regirán:

a) El fiduciario determinará las tasas que FOMEX cargue a las Instituciones, así como las tasas máximas que éstas podrán cobrar a sus acreditados y podrá modificarlas en cualquier tiempo.

b) Se pactarán en la misma moneda en que se otorgue el financiamiento aprobado por FOMEX.

c) Se calcularán sobre la base de 360 días por año y se pagarán desde la fecha en que se otorgue el financiamiento hasta la fecha en que se liquide,

d) Se cobrarán en forma anticipada, sucesiva o al vencimiento según se estipula en los programas comprendidos en estas Reglas.

La capacidad productiva del país debe orientarse hacia los mercados internacionales, así el Gobierno de la República ha instrumentado una serie de medidas adicionales para promover las exportaciones, dentro del marco del programa de Fomento Integral a las exportaciones (PROFIEEX).

En este contexto son varias las instituciones que participan en el fomento a la actividad exportadora. Una de ellas es el Banco Nacional de Comercio Exterior, que a partir de Enero de 1986 contó con nuevas responsabilidades de promoción y arbitraje comercial. Para ello diseñó un programa cuyo objetivo es canalizar, de manera selectiva, los apoyos financieros para fomentar las exportaciones, cuyos lineamientos básicos son:

- * Asignar recursos a las actividades que generan exportaciones de bienes y servicios mexicanos, con el fin de extender la oferta exportable.

- * Canalizar oportunamente los recursos en los montos y condiciones adecuados, a la planta productiva exportadora, tanto en su fase final, como a la cadena productiva de bienes exportables.

- * Otorgar financiamiento para cubrir las necesidades de importación de la planta productiva nacional.

- * Continuar con el financiamiento a la sustitución de importaciones de bienes de capital y transferir la tarea de apoyar la de bienes de consumo al Fondo para el Desarrollo Comercial (FIDEC).

- * Dar apoyos financieros en función de los objetivos de las operaciones y no del sujeto.

- * Aumentar la canalización de recursos a través de las Sociedades Nacionales de Crédito (SNC).

- * Adecuar las funciones del BANCOMEXT como Banca de primer piso para financiar las operaciones de mayoreo y aquellas no

atendidas por las SNC. pero que son prioritarias para el desarrollo del comercio exterior (Ver cuadro 1).

- Impulsar el otorgamiento de garantías para cubrir operaciones de comercio exterior que financien las SNC.

- Consolidar las funciones del BANCOMEEXT como Banca de segundo piso mediante el redescuento del financiamiento al comercio exterior que le presenten las SNC (Ver cuadro 1).

- Ampliar la cobertura de los apoyos financieros , a través de la administración 1.6 , para financiar la exportación y preexportación de bienes primarios.

- Proporcionar financiamiento como Banca de tercer piso a los Fideicomisos de Fomento para apoyar actividades que generen exportaciones (Ver cuadro 1).

- Establecer , conjuntamente con la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito S.A. (COMESSEC) un esquema de garantías para cubrir riesgos políticos y comerciales derivados de operaciones exportación, bajo una póliza única.

- * Contratar recursos crediticios en documentaciones preferenciales , y de acuerdo con las necesidades de financiamiento del aparato productivo.

- Aprovechar al máximo las líneas preferenciales otorgadas a México, mediante mecanismos que cubran el riesgo cambiario de los usuarios, permitiéndoles pagos anticipados en pesos.

- Apoyar al Banco de México en el establecimiento de mecanismos de cobertura cambiaria con el fin de facilitar la utilización de líneas de crédito exterior.

- Promover el uso de las modalidades "crédito al comprador" y "diferenciales de tasas de interés" para financiar operaciones de crédito a la exportación.

- Participar temporalmente en el capital social de las empresas vinculadas al comercio exterior.

- * Estimular la comercialización de exportaciones a través del apoyo financiero a consorcios y de su filial IMPEXNAL (Impulsora y Exportadora Nacional, S. de R.L. de C.V.

Se estima que el Banco proporciona apoyos financieros directamente a la planta productiva, a la Banca y a los Fideicomisos de Fomento; por medio del FOMEX, en su calidad de fiduciario, incluyendo garantías de crédito y reaseguro.

En particular, se considera conveniente el FOMEX, de financiamiento en términos preferenciales a la exportación y preexportación de productos primarios transfiriendo al Banco la administración de la llamada línea 1.6 , actualmente

operada por el Banco de México. Esto constituye un paso más en el proceso de integración de los apoyos financieros al comercio exterior, iniciado desde 1983.

Otro aspecto consiste en otorgar financiamiento y garantías a la cadena productiva de bienes exportables mediante el programa de exportadores indirectos que se puso en marcha en forma experimental a finales de 1985.

La canalización de recursos crediticios y el otorgamiento de garantías a la exportación se realizará a través de tres programas básicos : preexportación, exportación e importación.

PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA PRE-EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS.

Tiene por objetivo dotar a las empresas exportadoras para que se apliquen a la producción y actividades específicas relacionadas con la exportación, que les permitan obtener niveles competitivos en los mercados internacionales.

Producción de artículos manufacturados que se destinen a la venta al exterior.

El fiduciario podrá autorizar apoyos para capital de trabajo sobre la base de pedidos en firme, o bien sobre paquetes mensuales de ventas del último o penúltimo mes, contados a la fecha de presentación de los mismos.

Los financiamientos para la producción se darán hasta por los siguientes porcentajes:

-En productos con un grado de integración nacional entre el 50% al 100% de su costo directo.

-El 100% de la parte mexicana dentro del costo directo de producción o el 85% de la parte mexicana del precio de venta.

-En productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50%.

-El 100% de la parte mexicana dentro del costo directo de producción.

Los plazos del crédito estarán en función al ciclo productivo considerando para efectos de FOMEX:

-Productos a granel hasta 45 días.

-Productos para consumo final hasta 60 días.

-Bienes de capital de acuerdo con su proceso productivo, el cual autorizará previamente el fiduciario.

Dentro de éste se incluye el financiamiento de insumos nacionales y extranjeros y de existencias de productos primarios (línea 1.6 porciento). Para la compra de insumos extranjeros se continúa utilizando los recursos del programa de financiamiento en divisas para la exportación (PROFIDE), provenientes del Banco Mundial. Así mismo se promueve el mecanismo de apoyo a los programas de exportación de las empresas y consorcios de comercio exterior.

En el programa de preexportación se da crédito para:

* Producir artículos manufacturados de exportación, proporcionando capital de trabajo.

• Empresas maquiladoras

• Mantener existencias en el país o en el extranjero, de productos manufacturados de exportación.

• Prestar servicios o suministrar tecnología que se destinen a la venta al exterior.

*Repara, adaptar o convertir barcos que transporten exportaciones.

• Adquirir equipo de transporte automotor utilizado en la exportación.

* Realizar estudios tendientes a mejorar servicios o productos de exportación.

• Capacitar personal técnico y operarios encargados de la producción de bienes de exportación.

• Constituir o aumentar existencias de productos primarios (línea 1.6 por ciento).

* Empresas exportadoras que requieran la contratación de asistencia técnica, el entrenamiento y la elaboración de estudios de productividad, control de calidad y mercadotecnia, entre otros.

Prestación de servicios o suministro de tecnología que se destinará a la venta al exterior.

Los porcentajes susceptibles de financiarse y los plazos serán:

-Si los servicios generan un ingreso neto de divisas del 50% o más de su precio de venta, el 85% de la parte mexicana del valor factura de los servicios.

-Si los servicios generan un ingreso neto de divisas menor del 50% de su precio de venta, pero mayor del 30%, el valor de la parte mexicana dentro del costo directo.

Adquisición de equipo de transporte automotriz fabricado en México, por parte de empresas mexicanas dedicadas a actividades de exportación.

-El fiduciario podrá autorizar financiamiento hasta por el 100% del valor de factura a plazo de un año hasta el 85% a plazo hasta de 5 años.

Gastos de instalación y de operación para el establecimiento de bodegas en México o en el extranjero, para el almacenamiento de productos manufacturados de exportación.

Apoyo a empresas de Comercio Exterior (ECE)

Los financiamientos podrán ser otorgados a la ECE que exporten en forma directa como indirecta.

En el caso en que las ECE realicen exportaciones directas y por lo tanto cuenten con facturación directa. En el caso en que las ECE realicen exportaciones en forma indirecta y por lo tanto no manufacturen directamente, los apoyos se otorgarán:

Sobre los pedidos o manufacturas endosadas a favor de las ECE por parte de la empresa productora y/o sobre pedidos o facturas que amparen exportaciones de manufacturas, en los que exista a favor de la ECE una comisión derivada de un contrato de intermediación mercantil con la empresa productora.

Subprograma de Preexportación de Productos Manufacturados y Primarios

• **Productos manufacturados:** Se ofrece apoyo desde la compra de materia prima y su transformación hasta el embarque del producto terminado y, en caso de que se requiera, se financiará el mantenimiento de inventarios, tanto e México , como en el exterior.

• **Exportadores indirectos:** En 1986 el BANCOMEXT puso en funcionamiento un sistema de apoyo integral a las actividades de exportación otorgando financiamiento a los proveedores nacionales de los exportadores finales, llamados también "exportadores indirectos". Para la puesta en marcha éste mecanismo se creó la carta de crédito doméstica (CCD). Así, con base en una carta crédito a favor de uno o varios proveedores de insumos, un exportador final podrá obtener financiamiento que le asegurará la disponibilidad de los insumos necesarios conforme a las condiciones pactadas con sus clientes. Por su parte el proveedor se beneficiará al recibir oportunamente los recursos necesarios para financiar la fabricación de su producto, lo que redundará en una mayor integración del ciclo productivo.

Las Instituciones Nacionales de Crédito contarán con las garantías suficientes para que pueda operar en forma ágil y confiable, el sistema de exportadores indirectos.

Para el efecto el Banco estableció un programa de garantías que cubre dos etapas : La primera abarca desde el momento del otorgamiento del crédito al exportador indirecto para producir los insumos hasta la entrega de éstos al exportador final; y la segunda, cubrirá desde la entrega al exportador final hasta el momento que éste embarque el producto de exportación terminado.

Apoyo a exportadores indirectos.

Para efectos de este programa el fiduciario podrá otorgar financiamiento a exportadores indirectos para la producción nacional de insumos, partes, componentes y empaques que se incorporen a un productos de exportación, o bien para la importación de éstos a través del programa PROFIDE.

El fiduciario podrá autorizar el apoyo a proveedores de exportadores finales a través de la Carta de Crédito Doméstico (CCD), que es el documento básico del mecanismo de operación y la emisión de la misma estará originada por un pedido en firma del exterior, una carta de crédito internacional, o bien, la experiencia exportadora con que cuente el exportador final, evidenciada a través de su facturación mensual.

Programa de Financiamiento en Divisas para la Exportación (PROFIDE).

El profide tiene como objetivo apoyar financieramente a todas aquellas empresas exportadoras o a sus proveedores instalados en nuestro país que requieran de la importación de insumos para cumplir con un plan de exportación anual o un pedido en firme.

Las empresas elegibles pueden ser los exportadores directos o los exportadores indirectos. Las primeras son aquellas dedicadas a la actividad manufacturera, procesadora, agroindustrial, las segundas las que suministran partes a las empresas exportadoras.

El financiamiento PROFIDE deberá denominarse en dólares E.U.A. o en cualquier otra moneda, a juicio del fiduciario.

Programa de financiamiento a la exportación de bienes y servicios.

Su objetivo es conceder apoyo financiero a las empresas exportadoras para que puedan ofrecer términos de financiamiento a sus compradores del exterior que les permitan ser competitivos con los términos ofrecidos por los otros proveedores internacionales y así mismo se favorezcan actividades específicas relacionadas con la exportación.

Financiamiento de ventas a la industria maquiladora que cuente con planta industrial para abastecer el mercado interno y realice importaciones temporales que le permita dedicarse a la exportación.

El fiduciario podrá autorizar el apoyo a empresas maquiladoras para la exportación de productos.

Financiamiento de venta de servicios de arrendamiento al exterior.

Financiamiento de estudios de mercado con el objeto de colocar los productos manufacturados y servicios de origen mexicano en el extranjero.

El financiamiento de gastos de instalación y de operación inicial para el establecimiento de tiendas en el extranjero que se dediquen únicamente a la comercialización de productos manufacturados mexicanos, siempre que se trate de exportadores o empresas de comercio exterior que tengan capital mayoritario mexicano.

Financiamiento de inversiones a empresas mexicanas para participar en el capital social de empresas extranjeras, con el propósito de exportar a dichas empresas servicios o bienes con un grado de integración nacional mínimo del 50%.

Financiamiento de inversiones para que empresas participen en el capital social sus proveedores del extranjero a fin de asegurarse el abastecimiento por parte de dichas empresas, de la materia prima que utilicen en la elaboración de sus productos de exportación que tengan un grado de integración nacional mínimo de 50%.

En ambos casos:

1) El financiamiento será hasta por un 50% de las exportaciones planeadas a realizar a la empresa donde se desea participar en su capital durante el primer año de crédito.

El plazo de crédito podrá ser hasta de 5 años.

2) La empresa solicitante debe tener capital mayoritario mexicano.

3) Los productos del solicitante para exportación deberán tener un grado de integración nacional del 50% dentro del costo directo de producción.

4) El crédito sólo deberá ser empleado para lo que solicitó.

5) La empresa solicitante deberá exportar por lo menos el doble de su financiamiento por cada año de crédito.

Financiamiento a las ventas de la industria automotriz terminal y de la industria nacional de autopartes.

El fiduciario podrá autorizar financiamiento a empresas de la industria automotriz terminal y de la industria nacional de autopartes, para apoyar las ventas a plazos de sus productos.

1) De estas empresas se elegirán entre todas aquellas establecidas en el país, cuya producción sea exportable.

2) El destino del financiamiento es apoyar la venta a plazos de automóviles y autopartes con un grado de integración nacional mínimo para el primero del 30% (camiones 40%) y para el segundo del 40% respectivamente.

3) Para la industria automotriz terminal; se podrá financiar hasta el 100% del valor agregado (precio, venta menos el componente importado), dentro del valor total de la factura, si el plazo es hasta de un año. Para plazos mayores el financiamiento no será mayor del 85% del valor agregado.

Para la industria nacional de autopartes; se podrá financiar hasta el 100% del valor factura cuando el grado de

integración nacional del producto sea superior al 50% y se podrá financiar hasta el 100% del valor agregado, dentro del valor total de factura, si los productos tienen un grado de integración nacional menor al 50% y menor al 30%.

El plazo será hasta de 18 días ajustándose a las condiciones internacionales.

4) Se deberá presentar un programa de exportación de cuando menos dos años.

5) De preferencia se utilizarán recursos obtenidos por el intermediario financiero provenientes del exterior; en su defecto se utilizarán recursos del fiduciario.

6) Para la industria automotriz terminal; por porcentajes de financiamiento que se otorgan, el fiduciario podrá fijar montos anuales de financiamiento a las empresas, con objeto de facilitar el fondeo del punto anterior.

Financiamiento a las ventas de libros y revistas de la Industria Editorial.

1) Se otorga el financiamiento a estas empresas para apoyar las ventas a plazo de libros y revistas.

2) Los plazos podrán ser:

- Libros:

Créditos a un año; podrá ser a un sólo vencimiento, 2 pagos semestrales o 12 pagos mensuales.

Crédito a un año seis meses; puede ser a dos vencimientos de por ejemplo 12 y 18 meses, 3 pagos semestrales o bien 12 pagos mensuales a partir del sexto mes.

Crédito a dos años; será 4 pagos semestrales o 12 pagos mensuales a partir del doceavo mes.

-Revistas:

Crédito a seis meses; se podrá documentar el cuenta abierta o crédito documentario a un sólo vencimiento.

Crédito a un año; podrán ser 2 pagos semestrales o 6 pagos mensuales a partir del sexto mes.

Todos los pagos citados se documentarán con títulos de crédito.

3) Los porcentajes susceptibles de financiamiento son:

- Libros y revistas con un grado de integración nacional entre el 50% y el 100% de su costo directo; el 100% del valor factura más los intereses si el plazo es de un año; si fuese de más y hasta dos años, el 85% del valor factura sólo en casos de libros.

-Libros y revistas con un grado de integración nacional entre 30% y 50% de su costo directo; el 100% del costo de la parte mexicana dentro del valor de factura si el plazo es hasta de un año, si es más y hasta dos años será del 85% del costo de la parte mexicana dentro del valor factura, sólo en caso de libros.

Financiamiento para las ventas de la Industria Cinematográfica.

1) El fiduciario podrá autorizar financiamiento a las ventas de servicios cinematográficos de la industria cinematográfica de exportación.

Se dará financiamiento para la venta de películas y servicios cinematográficos en:

- Películas realizadas en coproducción entre empresas mexicanas y empresas de otros países, que aseguren la explotación de las obras en el exterior.
- Películas realizadas en México pero contratadas en firme por empresas del exterior, para su explotación de manera principal en países distintos de México.

Para el apoyo a las ventas, el financiamiento no excederá del 85% de la parte mexicana en el valor de factura de los servicios o del 85% del importe mínimo garantizado por el comprador extranjero cuando vendan los derechos de explotación en el caso de coproducciones.

El plazo no será mayor de dos años contados a partir de que se tenga la primera copia de la película o de la fecha en que se concluya la realización de los servicios, el pago se hará en forma semestral, pudiendo cubrirse la primera amortización a los 12 meses de la disposición del crédito.

Invariablemente se deberá contar con una Carta de Crédito internacional que deberá ser confirmada e irrevocable o garantía bancaria suficiente para el Fiduciario, que garantice el pago procedente del exterior independientemente de la calidad o comercialización que puede tener la película o servicio financiado.

El Fiduciario no otorgará garantías en este tipo de financiamiento.
Financiamiento a las ventas de las Empresas de Comercio Exterior.

El Fiduciario podrá autorizar financiamiento a las ventas de empresas que cumplan con el Decreto que establece el Régimen de las Empresas de Comercio Exterior (ECE) publicado en el Diario Oficial del 14 de noviembre de 1986.
Los financiamientos podrán ser otorgados a las ECE que operen tanto en forma directa como indirecta de acuerdo con lo siguiente:

- Exportaciones realizadas en forma directa.
- En el caso de las ECE realicen exportaciones directas se financiarán las ventas a plazo al exterior, con base en la presentación de las facturas expedidas directamente.
- Exportaciones realizadas en forma indirecta.

-En el caso en que las ECE realicen exportaciones en forma indirecta y por lo tanto no facturen directamente, se otorgarán financiamientos a las ventas sobre la base de los pedidos o facturas endosadas a favor de las ECE por parte de la empresa productora y/o sobre pedidos o facturas que amparen la exportación, en los que exista a favor de las ECE una comisión derivada de un Contrato de Intermediación Mercantil con la empresa productora. En todos los casos los títulos de crédito a favor de la Institución serán emitidos por las ECE.

Financiamiento para los Gastos Legales a empresas exportadoras mexicanas.

-El Fiduciario podrá otorgar financiamiento para los gastos legales que realicen empresas exportadoras mexicanas, con motivo de su defensa contra la aplicación de impuestos compensatorios por parte de países extranjeros.

-El Fiduciario podrá autorizar financiamientos hasta por el 85% de los gastos legales comprobables o contra presupuesto autorizado o del Fiduciario.

-El financiamiento se otorgará Moneda Nacional por el equivalente en dólares E.U.A. de los gastos efectuados al momento de realizarse la disposición.

-El plazo del financiamiento será de hasta 2 años contados a partir de la primera o única disposición o conforme al presupuesto autorizado por el Fiduciario.

-Las disposiciones del crédito se realizarán contra la presentación de las evidencias de los gastos o conforme al presupuesto autorizado por el Fiduciario.

-Las empresas deberán cumplir con los siguientes requisitos:

-Capital mayoritario mexicano.

-Que los productos de exportación sean susceptibles de ser financiados por FOMEX.

-Presentar evidencias de los gastos realizados.

-Presentar copia auténtica del acuerdo alcanzado con la demandante, con la debida oportunidad.

-La Institución intermediaria verificará que el crédito sea debidamente aplicado en su caso.

-La empresa exportadora deberá presentar al Fiduciario programa de exportación para los siguientes dos años.

-La solicitud de apoyo financiero se deberá presentar al Fiduciario dentro de los tres meses siguientes a la fecha en que se haya iniciado la erogación de los gastos respectivos.

Requisitos.

Para recibir financiamiento a la venta a plazos de productos y servicios, el exportador deberá contar con póliza de seguro que ampare el crédito respectivo, expedida por empresa autorizada para practicar en México el seguro de crédito de exportación coantra riesgos comerciales, carta de crédito irrevocable y confirmada o garantía de un banco del exterior aceptable para el Fiduciario.

Mécanica del Financiamiento Puente.

El Fiduciario podrá otorgar al exportador por concepto de financiamiento puente, una prórroga del crédito derivado de la exportación, cuando no se obtenga la recuperación del mismo a su vencimiento por causas ajenas al propio exportador, siempre y cuando el crédito esté cubierto con seguro de crédito otorgado por compañía autorizada y por garantía de FOMEX de post-embarque.

Dicha mécanica de financiamiento consiste en prórroga automática por 60 días a partir del vencimiento del crédito, transcurrida la cual, se podrá dar otro crédito puente por 120 días adicionales, siempre y cuando FOMEX o la empresa aseguradora que haya dado su garantía, asuma la responsabilidad del riesgo y el exportador cumpla con los demás requisitos que el Fiduciario determine.

Mécanica de Crédito al Comprador.

El Fiduciario podrá otorgar financiamiento a los compradores de bienes y servicios de origen nacional, con la finalidad de hacer más competitivas las exportaciones de acuerdo a las condiciones internacionales, a la vez de mejorar la situación financiera de empresas mexicanas, al recibir éstas el pago al contado de sus ventas al exterior.

El Fiduciario podrá otorgar créditos relacionados con ventas a plazos al exterior bajo ésta mécanica, financiando así, directamente al importador.

Amortizaciones e Intereses.

En el caso de financiamientos estipulados hasta de un año, el crédito podrá cubrirse en una o varias amortizaciones y los intereses se pagarán al vencimiento.

En financiamientos por plazos mayores de un año el pago por principal e intereses se efectuará en periodos no mayores de 6 meses calculándose dichos intereses sobre los saldos insolutos del crédito, excluyendo los casos en que específicamente se señala la forma de pago de principal e intereses.

El Fiduciario podrá modificar la forma de pago de los intereses, en operaciones específicas o en general, considerando las condiciones y prácticas de la competencia internacional, entre otros elementos.

En el caso de financiamiento puente, tanto en el periodo de prórroga automática como en el de crédito puente, los intereses se cubrirán en la misma fecha del principal.

Programa de apoyo a la Sustitución de Importaciones de Bienes de Capital y Servicios

Objetivos.

Apoyar a la industria mexicana de bienes de capital y servicios en el país cuando la producción y compra-venta de éstos sustituya eficientemente importaciones, o bien, cuando la producción y compra-venta de estos bienes y servicios sean realizadas por industrias cuyas actividades estén consideradas como prioritarias.

Programa de Financiamiento a las Importaciones

En él se financian las importaciones de materias primas, partes y refacciones, extendiéndose después el programa para otro tipo de importaciones, en particular las de bienes de capital y las requeridas para el equipamiento de empresas hoteleras. Empleando para éstas últimas el programa de financiamiento de inversiones fijas (FIFE) que administra FONATUR con recursos provenientes del Banco Mundial.

Con el fin de evitar que las empresas nacionales liquiden sus importaciones al contado y en divisas, aumentando la escasez de las mismas se promoverá el uso de las líneas de crédito otorgadas por Bancos Extranjeros. De igual manera se aprovechan las facilidades financieras del exterior mediante el mecanismo del prepago que tienen

establecidos el Banco y otras Sociedades Nacionales de Crédito con el Banco de México. Este mecanismo permite que los empresarios mexicanos que cuenten con recursos en M.N., liquiden de contado sus importaciones al momento del embarque, sin que este pago anticipado se realice al exterior en ese momento, sino al término del plazo que le otorgue cada Banco extranjero.

Programa de Sustitución de Importaciones.

La ejecución del programa financiero del BANCOMEXT esta en función del adecuado empleo de las fuentes de financiamiento, tanto internas como externas, a disposición de la institución. Es necesario dar mayor uso a las líneas de crédito del exterior contratadas por el BANCOMEXT, así como el mecanismo de prepago (Ver cuadro 2).

De los financiamientos que otorga FOMEX el mayor porcentaje se destina a apoyar la exportación de productos manufacturados y primarios, mediante el financiamiento de ventas a plazo al exterior y a la preexportación; y a menor cuantía, para sustituir importaciones.

Apertura de Líneas de Crédito.

Para efectos de este programa, el Fiduciario podrá establecer a favor de Instituciones de Crédito del país, líneas de crédito, simples y revolventes, para refinanciar la producción, existencias o compra-venta de bienes de capital y/o la prestación de servicios que sustituyan importaciones.

El Fiduciario podrá autorizar la apertura de líneas de crédito revolventes destinadas a adquisiciones de bienes de capital de entidades del sector público.

Estas líneas de crédito se podrán ejercer mediante la presentación de los pedidos correspondientes, en el caso de producción, y a través de los contra-recibos que, en su caso, expida la entidad compradora.

Apoyos.

Los apoyos señalados en el punto anterior, se darán a través:

- Financiamiento para la producción.
- Financiamiento para la compra-venta.

Definición de Bienes de Capital y Servicios.

Por bienes de capital se entenderá la maquinaria y el equipo nuevos y útiles para la producción de bienes y la generación de servicios incluyendo sus partes y componentes, así como los herramientas especiales, aditamentos, matrices y moldes.

Por servicios se entenderán los que se presten por la industria productora de bienes de capital y por las industrias cuyas actividades sean consideradas como prioritarias, a juicio del Fiduciario.

El Fiduciario elaborará y mantendrá actualizadas, listas de bienes de capital susceptibles de refinanciamiento a través de líneas revolventes o específicas. En todo caso, el Fiduciario cuidará que se satisfagan los propósitos del Programa de Apoyo a la Sustitución de Importaciones.

Programa de Producción y Existencias.

El financiamiento a la producción se otorgará a empresas para que cuenten con capital de trabajo, durante el tiempo que dure el proceso de producción de los bienes de capital o la prestación de los servicios objeto del apoyo.

El otorgamiento de estos financiamientos estará condicionado a que el productor satisfaga los siguientes requisitos:

-Que se trate de empresas que tenga capital mayoritario mexicano, de acuerdo con la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

-En el caso de la producción de bienes de capital que sustituyan importaciones, el apoyo financiero se otorgará cuando el solicitante compruebe, a satisfacción del Fiduciario, que el comprador ha recibido una cotización por parte de proveedores extranjeros o cuando exista evidencia de que se ha estado importante al país los bienes cuyo financiamiento se solicita; en todo caso, el apoyo financiero se otorgará siempre que se trate de una eficiente sustitución de importaciones de los mismos.

-En el caso de producción de bienes de capital incluidos en la lista de actividades prioritarias, será suficiente que se presente la certificación de que se trata de una actividad prioritaria emitida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Porcentajes susceptibles de apoyo:

-En productos con un grado de integración nacional (GIN) entre el 60% y 100% de su costo directo o servicios que generen un ahorro neto de divisas mayor del 60% de su precio de venta:

Hasta el 70% del precio ex-fábrica de los bienes o el valor de los servicios, o bien, a elección del solicitante, hasta el 100% del costo directo de producción.

-En caso que el Fiduciario apruebe el financiamiento a productos con un grado de integración nacional inferior al 60% o servicios que generen un ahorro neto de divisas menor del 60%:

Hasta el equivalente al 100% de la parte mexicana dentro de su costo directo de producción o del ahorro neto de divisas.

Plazo.

El plazo máximo del financiamiento para la producción será el comprendido desde la compra de materias y/o productos semielaborados necesarios para la fabricación de los bienes, hasta su entrega.

Amortizaciones e Intereses.

Las amortizaciones se cubrirán en las fechas acordadas por el Fiduciario y los intereses se pagarán a partir de la disposición del crédito sobre saldos insolutos en plazos no mayores de 6 meses.

Programa de Compra-Venta.

El financiamiento a la compra-venta se podrá otorgar en los siguientes casos:

-A los proveedores para que vendan a plazo.

-A los proveedores para financiarles el valor de contrarrecibos, estimaciones por avances de obra u otros documentos equivalentes que sean aceptables para el Fiduciario, que expidan Petróleos Mexicanos o la Comisión Federal de Electricidad u otros organismos similares a juicio del Fiduciario.

-A los compradores finales para que paguen de contado el precio de venta de los bienes de capital o de servicios de que se trate.

Requisitos.

-Bienes que sustituyan importaciones.

El financiamiento a la compra-venta de bienes de capital y/o servicios que sustituyan importaciones se otorgarán siempre que se cumpla con los siguientes requisitos:

-Que los interesados proporcionen elementos de juicio para que permitan al Fiduciario determinar si el bien extranjero, cuya importación pretende sustituirse, puede tener acceso al mercado nacional.

-Que el Fiduciario cuente con la información satisfactoria, que normalmente habrá de ser suministrada por los

interesados, de que existen o, de acuerdo con la situación vigente en el mercado internacional pueden obtenerse ofertas de crédito al comprador para la adquisición de bienes de capital semejantes de origen extranjero, cuyos términos sean más favorables para el acreditado que los de los financiamientos que usualmente se otorgan para la compra de productos mexicanos competitivos.

-Que el precio LAB planta del productor de los bienes de capital sea competitivo con el precio CIF puerto mexicano de productos semejantes de procedencia extranjera, o que los bienes de capital que se fabriquen en el país tengan un sobreprecio máximo del 15% en el precio que prevalezca en las transacciones de compra-venta doméstica del principal proveedor extranjero, incrementando este resultado con fletes, seguros e impuestos de importación. En caso de no obtenerse el precio de ese país, la compración se hará con el precio doméstico de los Estados Unidos de Norteamérica.

-Que la operación, según información satisfactoria a criterio del propio Fiduciario, contribuya a aumentar o sostener las ventas del fabricante nacional, de tal manera que éste pueda hacer un uso adecuado de su capacidad productiva.

Bienes prioritarios.

El financiamiento a la compra-venta para las empresas cuyas actividades sean consideradas como prioritarias, se puede otorgar por el sólo hecho de presentar la certificación emitida por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Contra-recibos.

Para recibir este financiamiento será indispensables que los contra-recibos amparen bienes de capital comprendidos en la lista que al efecto dé a conocer el Fiduciario.

Porcentajes susceptibles de apoyo:

-Bienes que sustituyan importaciones.

En productos con un grado de integración nacional entre 60% y 100% de su costo directo o de servicios que representen un ahorro neto de divisas mayor del 60% de su precio de venta: Hasta el equivalente al 85% del valor de factura de los bienes o servicios, salvo que los compradores sean entidades de la Administración Pública Paraestatal, en cuyo caso se les dará hasta el equivalente al 85% de la parte mexicana del valor de factura o el 100% si el Fiduciario lo estima conveniente.

En caso que el Fiduciario apruebe el financiamiento a productos con un grado de integración nacional inferior al 60% o servicios que generen un ahorro neto de divisas menor del 60%:

Hasta el equivalente al 85% de la parte mexicana del valor de factura de los bienes o servicios.

Bienes prioritarios.

El mismo monto que el establecido en el apartado anterior.

Contra-recibos.

-En bienes con un grado de integración del 60% al 100% de su costo directo:

Hasta el 85% del valor del contra-recibo, estimación por avance de obra u otros documentos similares, menos los anticipos recibidos.

-En caso que el Fiduciario apruebe el financiamiento a bienes con un grado de integración nacional inferior al 60%: Hasta el 85% de la parte mexicana del contra-recibo, estimación por avance de obra u otros documentos similares, menos los anticipos recibidos.

Límites del Financiamiento.

Los créditos a la compra-venta que apoye el Fiduciario conforme a este programa podrán ser equivalentes, pero no más favorables para el comprador que los financiamientos que el mismo pueda obtener del exterior para la adquisición de productos semejantes de procedencia extranjera.

Los plazos susceptibles de ser otorgados son:

-Bienes que sustituyan importaciones.

Los plazos de los financiamientos para la compra-venta se establecerán en función del monto de la operación, así como del tipo de bienes de que se trate, a juicio del Fiduciario.

Bienes Prioritarios.

-Igual plazo que el establecido en el inciso anterior.

Contra-recibos.

-Hasta 6 meses contados a partir de la fecha de expedición del contra-recibo, estimación por avance de obra u otros documentos similares.

Amortizaciones e Intereses.

En el caso de financiamientos estipulados hasta un año, el crédito podrá cubrirse en una o varias amortizaciones y los intereses se pagarán anticipadamente. En financiamientos mayores de un año el pago por principal e intereses se efectuará en plazos no mayores de 6 meses calculándose dichos intereses sobre saldos insolutos del crédito.

Programa de apoyo a concursos Nacionales e Internacionales convocados por Empresas del Sector Público.

El Fiduciario podrá apoyar la producción y venta a empresas productoras de bienes de capital que ganen concursos nacionales internacionales, convocados por empresas del Sector Público, como son PEMEX y CFE.

Este podrá otorgar financiamiento a los productores que obtengan los pedidos o contratos por parte de PEMEX y CFE derivados tanto de concursos nacionales como internacionales para apoyar su ciclo económico y por ciclo económico entendemos como la fase que comprende desde la fabricación del productos hasta la recuperación de su venta.

1.- Concursos Nacionales tratan de un financiamiento que se puede otorgar en 3 casos:

a) Operaciones en las que no se contemplen anticipos ni avances de obra.

El Fiduciario cargará los intereses y amortizaciones que se generen por los créditos que se otorguen bajo esta mecánica a la Institución.

b) Operaciones en las que se contemplen anticipos y pagos contra avances de obra, con recursos de las entidades públicas, en este caso los apoyos se otorgarán sólo por los faltantes en el flujo de caja que presente el productor de los bienes.

Dado que el crédito se otorgue directamente al productor, el principal y los intereses serán a su cargo.

c) Operaciones en las que se contemplen anticipos y pagos contra avances de obra, por parte de las empresas del sector público con problemas de liquidez.

2.- El financiamiento se otorgará en moneda nacional para apoyar los insumos y costos de origen nacional y en moneda extranjera las materias primas, partes y componentes que se adquirieran en el exterior.

3.- El plazo de financiamiento estará en función al ciclo económico.

4.- Las amortizaciones y los intereses se cubrirán semestralmente, calculándose estos últimos sobre saldos insolutos.

Las empresas mexicanas participantes en concursos internacionales convocadas por entidades del Sector Público, podrán ser apoyadas por el fiduciario para ofrecer financiamiento al comprador, en términos y condiciones similares a los que hubieran ofrecido competidores del extranjero.

El objetivo de programas de garantías a las exportaciones es otorgar garantías para que las empresas exportadoras puedan protegerse contra los riesgos de falta de pago a que están expuestas durante la fase de pre-exportación y ventas a plazos por siniestros de tipo político o extraordinario.

Este programa tiene algunos riesgos en la etapa de producción:

1) La anulación de autorización previamente concedida y válida al importador, para importar las mercancías de que se trate, por causas ajenas al exportador y al importador.

2) Incumplimiento del importador a las condiciones de contrato o cancelación del mismo sin causa imputable al exportador.

3) Falta de pago a las instituciones, de los créditos que concedan a exportadores mexicanos para la producción de artículos manufacturados a la prestación de servicios mexicanos con destino al exterior.

4) Falta de pago a las Instituciones, de los créditos que concedan a exportadores mexicanos, a través de cartas de crédito que expidan por orden suya a favor de los proveedores extranjeros o de aval de obligaciones contraídas por los exportadores.

GARANTIAS

El Fiduciario podrá establecer un mecanismo de garantía automática que cubra a los instituciones contra la falta de pago a los que están expuestas por créditos a la producción, otorgadas a empresas de comercio exterior, hasta por un porcentaje determinado, para facilitar la canalización del crédito a la actividad comercializadora.

El programa de garantías de Post-embarque, el Fiduciario podrá conceder su garantía para cubrir al exportador contra la falta de pago a que está expuesto por riesgos de tipo políticos y extraordinarios, estará condicionado a que el exportador satisfaga los siguientes requisitos:

1) Que sea susceptible de concederse para el país de que se trate, según la distribución de recursos que el Fiduciario haya determinado.

2) Que el plazo de crédito a garantizarse se hay convenido conforme a las pláticas en el mercado internacional.

3) En el caso de garantías a empresas maquiladoras que cuenten con capital mayoritario mexicano.

La garantía se determinará en función del tipo de productos y de servicios que se trate y de los plazos de créditos garantizados.

a) En materias primas y productos con grado de integración nacional entre el 50% y 100% de su costo directo.

b) En productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50%.

c) Servicios prestados desde México, de estos tres incisos el Fiduciario podrá garantizar los intereses del crédito, computados en una tasa máxima urgente en FOMEX.

El Fiduciario podrá conceder su garantía contra los riesgos de tipo político del país importador a los que se encuentran expuestos el exportador mexicano durante la fase de pre-entrega y los que pueden ocurrir a partir de la estimación o certificación.

-Garantías de Evolución. Para garantizar al importador que cualquier anticipo que proporcione el mismo, será devuelto o utilizado en los términos establecidos en el contrato.

-Garantías de Ejecución, estas se requieren para garantizar al importador que el exportador cumplirá satisfactoriamente con lo establecido en el contrato.

-Garantías al exportador:

Para garantizar al exportador que cualquier depósito que haya efectuado con motivo de su participación en una limitación internacional, será utilizada por el importador en los términos establecidos en la misma.

-Otro tipo de garantías contractuales usuales en el comercio exterior.

El otorgamiento de la garantía está condicionada a que el exportador cuente con un programa de exportación y que se cumplan, además, los siguientes requisitos:

Garantías de Oferta.

-Que se compruebe que el exportador cuenta con experiencia y capacidad técnica, financiera y administrativa para llevar a cabo la exportación de bienes y servicios.

Garantía de Devolución.

-Que el solicitante presente el calendario de fabricación del exportador.

-Que se presente lista de proveedores y partidas a las que el exportador estime la aplicación de los anticipos.

Garantías de Ejecución.

-En el caso de mercancías, y en el caso de servicios o construcciones.

Para conceder esta garantía será requisito indispensable:

a) Que el contrato que obra en servicios se presente a consideración del Fiduciario.

b) Que el plazo de ejecución estipulado en el contrato este acorde con las prácticas de construcción.

El límite de garantía que se puede asumir es:

Una cantidad que se determine conforme al ingreso neto de divisas.

La indemnización que el Fiduciario cubra al beneficiario de la garantía.

El otorgamiento de la garantía está condicionado a que el exportador cuente con un programa de exportación y que se cumplan, además, los siguientes requisitos según el tipo de garantía contractual de que se trate:

Garantías de Oferta.

-Que se compruebe que el exportador cuenta con experiencia y capacidad técnica, financiera y administrativa para llevar a cabo la exportación de bienes y servicios, en el caso de que se le adjudique el pedido.

Garantías de Devolución.

-Que el solicitante presente el calendario de fabricación del exportador.

-Que se presente lista de proveedores y partidas a las que el exportador destinará la aplicación de los anticipos.

Garantías de Ejecución.

-En el caso de venta de mercancías, que se compruebe que el exportador cuenta con experiencia para fabricar los productos objeto de contratación y que tiene capacidad de producción suficiente para cumplir con el pedido de cuestión.

-En el caso de servicios o construcciones, se deberá presentar un calendario de obra indicando los recursos materiales financieros y humanos con los que cuenta, así como el nombre de los proveedores y de los sub-contratistas que utilizará para cumplir con el contrato y presentar dictamen de la Confederación Internacional de Ingenieros Consultores o de la Federación Internacional de Inmueble y de los Trabajos Públicos o de otra organización similar aceptable por el Fiduciario.

Garantías al Exportador.

-Que el solicitante presente información sobre la experiencia del comprador frente a otros fabricantes o constructores.

La Institución celebrará a nombre del Fiduciario un contrato de reparación de daños y perjuicios con el exportador, para el caso de que este último de lugar a la ejecución de la garantía por causas no previstas en la garantía otorgada por el Fiduciario.

Se deberá evidenciar a satisfacción del Fiduciario que el exportador cuenta con la capacidad técnica necesaria para la fabricación de los bienes o servicios de que se trate, amplia experiencia en la exportación de productos similares y con una organización administrativa adecuada para la operación que se propone.

Se deberá contar con el balance del exportador de los dos últimos ejercicios y el más reciente a la fecha de su solicitud.

Si el Fiduciario lo estima pertinente, podrá encomendar el estudio de la solicitud de garantía contractual a un despacho especializado, con cargo a la empresa solicitante.

La indemnización que el Fiduciario cubra el beneficiario de la garantía, será hasta el 90% del límite de garantía que determine el Fiduciario.

El límite de garantía que el Fiduciario puede asumir es la cantidad que determine el mismo en cada caso, de acuerdo con la responsabilidad que coantraiga la Institución.

GARANTIAS A LA SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

Objetivos.

Conceder garantías a las Instituciones contra la falta de pago a que están expuestas por créditos concedidos a la producción de bienes de capital que sustituyan importaciones o realicen actividades prioritarias, por insolvencia omora prolongada de los productores.

Garantías contra la Falta de Pago.

-El Fiduciario podrá autorizar la celebración de contratos de garantía contra la falta de pago a que estén expuestos los créditos que las Instituciones concedan para la producción de bienes de capital, a empresas que sustituyan importaciones o realicen actividades prioritarias, cubriendo a éstas de riesgos a que están expuestas por insolvencia o mora prolongada de los productores.

-Para otorgar la garantía a que se refiere el punto anterior deberán cumplirse las siguientes condiciones:

-Que la empresa fabricante tenga capital mayoritario mexicano de acuerdo con la Ley para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera.

-Que la empresa productora tenga una relación mayor de pasivo en función a su capital contable.

-Que las Instituciones tengan considerado al productor como buen sujeto de crédito, tomando en cuenta, entre otros elementos, su experiencia crediticia y solvencia moral.

-Que el fabricante tenga capacidad técnica y productiva suficiente, a juicio de las Instituciones y del Fiduciario, para cumplir con los compromisos que contraiga.

-Que exista pedido en firme o contrato de compraventa debidamente suscrito entre el fabricante y el comprador o documento similar, en el que consten las especificaciones de las mercancías, los términos de la operación, las condiciones de pago y la fecha de entrega.

-Que la Institución se obligue a supervisar que el crédito garantizado se destine precisamente a financiar la producción de los bienes que se solicitó el financiamiento. En caso de incumplimiento se procederá a la rescisión del contrato de garantía.

El monto susceptible de garantizarse de acuerdo al tipo de producto será:

-En productos con un grado de integración nacional entre el 60% y 100% de su costo directo o de servicios que generen un ahorro neto de divisas mayor del 60% de su precio de venta:

Hasta el 70% del precio ex-fábrica de los bienes o del precio de los servicios, o bien, a elección del solicitante, hasta el 100% del costo directo de producción.

-En productos con grado de integración nacional entre el 30% y menos del 60% o servicios que generen un ahorro neto de divisas menor del 60% pero mayor del 30%:

Hasta el equivalente al 100% de la parte mexicana dentro de su costo directo de producción o del ahorro neto de divisas.

Los financiamientos a garantizar deberán ser documentados, previo a su cobertura, como créditos de habilitación o avío. La indemnización que el Fiduciario cubrirá será hasta por el 80% la pérdida que sufra la Institución, sobre los saldos insolutos del crédito garantizado a que se refiere el punto anterior.

El Fiduciario tendrá facultad de supervisar directamente el buen uso y destino de los recursos financieros, cuyo pago haya sido garantizado, así como el desarrollo técnico adecuado de la operación.

La garantía a que se refiere este Capítulo será otorgada de acuerdo a los términos que señale el Comité Técnico de FOMEX y el contrato de garantía que al efecto celebre el Fiduciario con las Instituciones.

Programa de Garantía al Primer Adquirente de Bienes de Capital, contra pérdidas derivadas del mal funcionamiento de los mismos.

El Fiduciario podrá conceder su garantía para proteger al primer adquirente de un bien de capital que se haya diseñado y fabricado por primera vez en México, contra pérdidas a las que el adquirente está expuesto durante el período inicial de funcionamiento del bien.

La garantía a que se refiere el párrafo anterior, se otorgará por eventos ocasionados por:

-Errores en el cumplimiento del diseño, en la fabricación o instalación que en su caso realice el productor y que impidan que el equipo cumpla con el nivel de eficiencia prometido por el fabricante, en los términos de su garantía de buen funcionamiento.

-Falta total o parcial de cumplimiento de la garantía de buen funcionamiento ofrecida por el fabricante.

La garantía a que se refiere el punto anterior se otorgará cuando se cumplan los siguientes requisitos:

-Que se presente la solicitud correspondiente, a FOMEX para su análisis, previa a la contratación de la compra del bien que se pretende garantizar.

-Que se presente la garantía de buen funcionamiento que el fabricante debe otorgar y en la que se expresen las características del bien y su duración.

MEXICO EN EL GATT

GATT, proviene de su denominación en inglés "General Agreement On Tariff & Trade". Puede ser considerado en con diversos aspectos en cuanto a su naturaleza y funciones:

- El Gatt , jurídicamente, es un tratado respecto de los países que sigue los procedimientos pertinentes para alcanzar el grado de la parte contratante. Es un tratado de carácter multilateral e intergubernamental de comercio que persigue fundamentalmente la liberación del comercio internacional de entorpecimientos y barreras dándole una base estable.

- El Gatt está formado por diversos países que consideran más beneficioso para sus intereses económicos estar en un sistema comercial basado en la apertura de los mercados y la competencia leal, circunstancias ambas que quedan garantizadas por normas y disciplinas multilaterales convenidas.

- El Gatt es un organismo internacional.

- El papel del Gatt es una modalidad para señalar pautas de conducta sobre los límites en los que sus miembros pueden actuar en sus relaciones de comercio, sin violar el derecho de los restantes, lo que se concreta en códigos específicos de conducta que se han establecido para hacer que las barreras al comercio se atenúen.

- * Es un instrumento de negociación al que las partes concurren para establecer con arreglo, a que normas de verdadera jurisdicción se va a regir el comercio de sus miembros para el cual el procedimiento es la negociación; se señala que los países pueden ser miembros o no del Gatt hacia los que exportan los afiliados.

- El acuerdo general está sustentado en un pilar básico fundamental, que es la Cláusula de la Nación más favorecida, a la que somete y adecua todos los procedimientos y actividades.

- * Se considera que el Gatt es un organismo conciliador en las controversias que se suscitan en materia comercial entre sus contratantes.

(Bibliografía Q)

PRINCIPIOS BASICOS DEL GATT

Las disposiciones del Gatt se apoyan en ciertos principios básicos que no se pueden pasar por alto :

- 1) La no discriminación o trato igualitario , se define como la creación de relaciones comerciales equitativas y justas, lo que en el sistema del convenio cumple a través de la Cláusula de la Nación más favorecida y por el llamado trato nacional.

- 2) La reciprocidad , conforme a la cual las concesiones que se otorgan a las partes contratantes y se confieran en el

seno del Gatt, de tal manera que la concesión que una parte hace se fundamenta en el que recibe de otra y viceversa , estimando ambas concesiones equivalentes.

3) La multilateralidad fundamenta en tal grado al Gatt que si sus miembros llegan a acuerdos entre ellos o con terceros por la vía bilateral, se provoca una erosión del sistema del organismo, cuya esencia exige que para fortalecer sus fundamentos se logren los acuerdos con base en la multilateralidad.

4) El organismo no propicia la eliminación del arancel aduanero, sino la reducción sustancial de los derechos de aduana. Acepta el arancel aduanero como mecanismo de política comercial, pero la tasa arancelaria debe sujetarse a una reducción significativa y gradual mediante la liberación paulatina arancelaria, lo que sirve de fundamento a las negociaciones que multilateralmente se realizan por las partes contratantes por el Gatt.

5) La eliminación de las restricciones cuantitativas, se refiere a que ninguna parte contratante impondrá o mantendrá - aparte de los derechos de aduana impuestos u otras cargas - , prohibiciones ni restricciones a la importación de un producto del territorio de la otra parte contratante o a la exportación o a la venta para la exportación de un producto destinado al territorio de otra parte contratante, ya sean aplicados mediante contingentes, licencias de exportación o de importación o por medios de otras medidas.

6) El principio justo endonde sus reglas están destinadas a prevenir las prácticas "comerciales desleales" de gobiernos, exportadores o importadores que den ventajas de competitividad a productos de un país sobre los productos de otro.

7) La conciliación en las controversias que se suscitan entre las partes contratantes. el sistema procesal del Gatt sobre controversias persigue resolver las cuestiones entre partes, sea para eliminar la práctica comercial ilícita.

. FUNCIONES DEL GATT

Tres son las funciones básicas del Gatt:

a) Servir de marco para la realización de negociaciones que conducirán a la reducción sustancial de los aranceles aduaneros y demás barreras comerciales.

b) El Gatt sirve de Código de Conducta al cual deben someterse las partes contratantes en el comercio internacional. El acuerdo general contiene un conjunto de derechos y obligaciones que deben ser respetados por las partes contratantes.

c) El Gatt propone servir de órgano destinado a cooperar a la solución de las controversias entre la parte contratante, sin tener carácter de tribunal, pero con cierta eficacia.

Ahora bien, antes de entrar al Gatt, México tenía relaciones de diferente índole con este organismo.

México participa en el Comercio Multifibras que regula el comercio de textiles y ropa dentro de la competencia del Gatt, aunque sea contrario a sus normas, principios y disciplinas. En una área como es ésta, que norma un sector tan vasto de la economía y el comercio, México ha formado parte bajo la dirección del Gatt.

Aún México sin pertenecer al Gatt estaba sujeto a sus normas, con motivo de las partes contratantes, que son los principales importadores y exportadores del mundo, incorporan a su legislación nacional lo que el Gatt acuerda, y luego aplican a los productos extranjeros. Así, si México exportaba mercancía a Estados Unidos era valorizada en aduana estadounidense conforme a la ley de ese país que era y es la del Gatt; lo mismo sucedía y sucede con el Código de Normas, el de compras estatales, el de Licencias de Importación y con numerosas disposiciones del Gatt que los países miembros han hecho suyas.

Asimismo, hacia vínculo comercial internacional y sigue haciéndolo; la Clausula de la Nación más favorecida que conecta a los países que la pactan para concederse recíprocamente los beneficios que se otorgan y México estaba y está vinculado por convenios bilaterales bajo esa cláusula con países como Canadá y Japón.

Dentro del ingreso de México al Gatt concretados todos los aspectos básicos que era necesario proteger; la consideración de que México es un país en vías de desarrollo, de que seguirá aplicando sus políticas y mecanismos de desarrollo económico y social; que mantendrá la flexibilidad en la regulación de sus importaciones, pudiendo incluso invocar su salvaguardia especial, además de la propia del artículo XIX del Convenio General, para protegerse de las importaciones; que el sector agrícola queda protegido, que quedan protegidos además, y promovidos otros sectores prioritarios para la economía y el desarrollo nacional; también se mantienen en vigor los ordenamientos políticos de la nación.

La autoridad mexicana consideró para ingresar al Gatt una serie de precedentes:

*El debilitamiento de las relaciones económicas internas.

*El déficit de la balanza comercial.

*Las condiciones negativas de la demanda y precio del petróleo.

*La limitación al acceso y la evaluación del costo del financiamiento.

*La dependencia de las exportaciones petroleras.

*La necesidad de insertar al comercio de México en la economía mundial en términos eficientes y competitivos.

*La inexistencia de impedimentos económicos políticos, jurídicos o sociales al respecto.
(Bibliografía R)

FACTORES LIMITANTES DE LA PLANTA INDUSTRIAL MEXICANA.

A) La investigación y el desarrollo de tecnología y diseño del producto.

B) La productividad: análisis del valor del producto.

C) Efectos negativos del proteccionismo mexicano: mercado cautivo (situación prevaeciente, sobre todo, cuando se planteó este análisis).

D) Falta de experiencia empresarial mística de exportación.

E) Escasez de personal especializado.

F) Infraestructura inadecuada a nivel nacional.

G) Ineficiencia de los mecanismos operativos de la burocracia.

H) Imágen deteriorada en algunos de los mercados del exterior.

(Bibliografía S)

MECANISMOS UTILIZADOS POR MEXICO AL ENTRAR AL GATT

*Licencia de importación (en proceso de eliminación).

*Arancel aduanero (rebajas sustanciales).

*Valoración aduanera (se mantiene de acuerdo al sistema internacional).

*Precios oficiales (eliminados).

*Control de cambios (se opera bajo la autorización de FMI).

*Cuotas de importación (excepcionales).

*Subsidios (se opera bajo comercio con Estados Unidos).

*Cartas de crédito internas (no objetables bajo el sistema del Gatt).

*Trato especial para las empresas de comercio exterior.

*Asesoría de Bancomext y de Secofi (no objetables en el sistema del Gatt).

(Bibliografía T)

LA COMPETIVIDAD ESTRATEGICA CENTRAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

El ajuste estructural, llamado indistintamente reconversión , se alcanza utilizando una multiplicidad de métodos y mecanismos que, en

ocasiones, las empresas emplean espontáneamente sin exactamente proponerse tal ajuste .La fusión de empresas, las alianzas de ellas para abatir costos, la subcontratación (en ella la maquiladora), la capacitación del personal, la eliminación de reglamentos, son algunos de sus mecanismos.
(Bibliografía U)

MEXICO Y EL AJUSTE ESTRUCTURAL.

El Secretario de Comercio y Fomento Industrial, Héctor Hernández Cervantes, al plantear aspectos de la política gubernamental ante el Colegio Nacional de Economistas el 2 de mayo de 1988, expuso que el cambio estructural es "una de las estrategias de política económica en que mayor énfasis ha puesto al gobierno de la república, por la trascendencia que tiene para nuestro desarrollo", estando contenido en el Plan Nacional de Desarrollo que delinea las estrategias fundamentales de la reorganización económica y el cambio estructural. Según la propia expresión de dicho Secretario de Comercio de México, a la razón, la modificación del cuadro de instrumentos de política comercial se encontraba ya cumplida con base en que "alrededor del 96% de las fracciones que integran la tarifa del impuesto de importación, por las cuales se canaliza 75% del valor total importado, se encontraban ya libres del requisito del permiso previo, y se eliminan así trámites innecesarios y favorece una adecuada asignación de recursos".

"Como parte de la primera etapa del proceso de sustitución se elaboraron las tasas arancelarias del las fracciones liberadas de permisos, en abril de 1986, se inició la reducción de la dispersión de gravámenes arancelarios con lo que se redujeron las 16 tasas impositivas que existían en 1982 con rango exacto al 100%, a sólo 5 niveles arancelarios para 1988 mismos que oscilan entre el 0% y el 20%". Esta estrategia se combinó con la suspensión paulatina de los precios oficiales de importación, hecho que culminó en diciembre de 1987 con la eliminación de dicho instrumento. La contribución de la liberación del comercio exterior al ajuste estructural se expresa por ese alto funcionario del Gobierno de México el que señala que la apertura y liberación comercial a través de una racionalización de la protección, permite establecer los apoyos de fomento a la industria, promover la reestructuración de la planta productiva en un esquema de mayor eficiencia en la reasignación de recursos, de acuerdo a al que podemos llamar ventaja comparativa dinámica.

(Bibliografía V)

MEDIDAS DEL GOBIERNO ACTUAL EN RELACION A FINANCIAMIENTO.

Las recientes modificaciones hechas por el gobierno federal en relación a los apoyos a la inversión y al empleo se estructuran en un marco de acción de fomento a la inversión industrial con base en apoyo a la inversión y al empleo en una nueva estructura de productos prioritarios a la descentralización industrial, a la pequeña y mediana industria, a parques industriales, y a los apoyos financieros a través de los fondos de fomento especializados (FOSEX, FOGAIN, FIDEIN, etc.). También existen importantes cambios en las políticas sobre inversiones extranjeras y en la realización de la política proteccionista, cambios en la política de comercio exterior sobre todo por lo que significa el que México pertenezca al Gatt.

Se puede señalar a la industria como el único factor que puede permitirle a México superar la crisis y generar las divisas suficientes para cubrir las necesidades externas y para la importación de maquinaria, insumos y productos básicos que son indispensables para el funcionamiento de la planta productiva.

Industrializarse y exportar no son, bajo ningún concepto tareas fáciles. Se requieren recursos financieros, tecnología, conocimientos de mercado, pero sobre todo decisión empresarial.

El problema de la productividad es de estancamiento; la ampliación del mercado es la única salida a este cuello de botella, por lo tanto, la exportación es el único camino para aumentar la productividad.

En estas condiciones, a partir de finales de 1988 se efectuaron modificaciones de trascendencia en la regulación financiera.

Estas medidas están logrando que los bancos ajusten con flexibilidad los términos de sus operaciones a las cambiantes situaciones del mercado. Ello conducirá a un fortalecimiento de las instituciones formales de crédito y a una mayor permanencia del ahorro del país, en la medida que el resto de la política económica contribuya también a estos objetivos. La menor dependencia del financiamiento al sector público con respecto del crédito primario proporcionará un mercado de obligaciones gubernamentales más concurrenciado y, por lo tanto, con mayor estabilidad en las tasas de interés.

Las autoridades financieras del país dictaron medidas pendientes a lograr una mayor flexibilidad de las tasas de interés. También se hicieron adecuaciones a los regímenes de inversión obligatoria de la banca al uniformar los coeficientes de inversión de los distintos instrumentos.

La estrategia de desarrollo requiere de una modernización financiera que responde a las nuevas condiciones económicas del país.

El sistema financiero en sus distintas modalidades, instituciones e instrumentos, tienen la responsabilidad de recuperar y acrecentar la captación del ahorro nacional, así como canalizarlo con eficiencia y oportunidad hacia el

sistema productivo. De esta manera, durante los próximos años se atenderá en especial a los, siguientes propósitos:

*Aumentar la eficiencia operativa y la autonomía de gestión de la banca, ya que la viabilidad y eficiencia de cada institución serán fundamentales para que la banca multiple enfrente con éxito el reto de un entorno financiero crecientemente competitivo, cambiante y tecnológicamente avanzado.

*Examinar cuidadosamente la reglamentación relativa a banca y crédito, instituciones de seguros y fianzas, mercado de valores y otros intermediarios financieros, para garantizar el sano y eficiente funcionamiento de los mercados y el control del sistema con la autonomía de gestión y la flexibilidad necesaria para su crecimiento y adecuación a las nuevas condiciones económicas y financieras.

*Articular mejor las funciones del sistema bancario con las de los intermediarios financieros no bancarios; entre otras cosas, se dotará a cada uno de ellos de los elementos legales y reglamentarios necesarios para su mejor desempeño en el ámbito de su competencia, y se promoverá una mayor complementariedad evitando duplicidades.

*Ante la reducción de los cajones obligatorios de crédito, financiar el crédito selectivo con, los recursos de los bancos y fideicomisos de fomento.

*Incrementar el beneficio social de los recursos de la banca de fomento, aumentando su eficiencia operativa, con la reducción de los costos de canalización de crédito y demás gastos corrientes, y una mayor selectividad en el otorgamiento de subsidios financieros para concentrarlos en los sectores más necesitados; para disminuir costos de operación, la mayoría de las instituciones de fomento o desarrollo operarán básicamente como banca de segundo piso;

*Modernizar la regulación de los intermediarios financieros no bancarios, especialmente el mercado de valores, para permitir la flexibilidad de adaptación a las condiciones imperantes y evitar prácticas que lesionan los intereses del público.

*Lograr la consolidación de un mercado de capitales que apoye cada vez en mayor medida los requerimientos financieros de la inversión; y

*Promover decididamente la actividad aseguradora y de otros intermediarios financieros no bancarios, como las afianzadoras, las arrendadoras, los almacenes generales de depósito y otros.

COSTOS DE FOMEX

Fomex tiene tres actividades fundamentales a apoyar mediante financiamiento preferencial, como anteriormente se mencionó:

- LA PREEXPORACION
- LA EXPORTACION
- LA IMPORTACION
- LA CARTA DE CREDITO DOMESTICA (CCD)

A continuación resumiremos brevemente los principales tipos de financiamiento:

La Preexportación es el financiamiento que apoya la actividad a realizar antes de la venta de exportación, como es la inversión en el capital de trabajo y los costos en función del tiempo de producción del bien exportado.

El financiamiento a la exportación se refiere a la venta en sí de los productos en el extranjero, es decir, al plazo de crédito que se le otorga al comprador que normalmente no debe exceder el plazo de 180 días.

En cuanto al financiamiento a la importación cabe señalar que solamente se refiere a la importación de aquellos insumos que se utilizarán para la elaboración de productos que posteriormente serán exportados.

Ahora bien, como es natural, FOMEX le da prioridad al financiamiento de la exportación por ser la actividad de venta y por no requerir de otros procesos adicionales, como es el caso de la preexportación y la importación.

Es importante destacar, como ya se vió en las fórmulas de operación de FOMEX que el hecho de ser considerado por SECOFI, como una Compañía Altamente Exportadora poseedora de certificado ALTEX, confiere ventajas económicas adicionales.

Para financiar la exportación existe una regla en cuanto a los montos a prestar:

- A) Los primeros 200 millones son automáticamente otorgados
- B) Hasta los 300 millones se otorga el 100 %
- C) De 300 a 1000 millones se financia sólo el 50 %
- D) Cuando excede los 1000 millones se financia el 25 %

EJEMPLO:

Una compañía requiere de financiamiento para poder exportar sus productos, para lo cual primero se deberá de calcular su Grado de Integración Nacional (GIN).

De acuerdo a los calculos que indica el formato, la empresa requiere de 2'450,297 dolares para financiar el plazo de crédito de su producto exportado, para lo cual acude a FOMEX.

De acuerdo a la regla anterior, FOMEX proporcionará lo siguiente:

• Paridad del Dolar	2,612 PESOS		
• Capital solicitado	2'450,297 DOLARES		
• Total en PESOS	6,400'175,764 PESOS		
200,000,000			AUTOMATICOS
200,000,000			
100,000,000			AL 100 %
100,000,000			
700,000,000			AL 50 %
350,000,000			
5,400'175,764	AL 25 %	1,350'043,941	
-----		-----	
TOTAL	DE	LO	FINANCIADO
2,000'043,941			

Fomex financiará para la exportación de la empresa 2,000'043,941, de los 6,400'175,764 solicitados. Lo que representa un 31.25 % del total de la exportación; significando esto que el resto tendrá que ser financiado por la empresa exportadora.

MONEDA

Tradicionalmente el financiamiento a la preexportación se otorga en Moneda Nacional, y el financiamiento a la exportación en Moneda Extranjera, sin embargo, el financiamiento a la preexportación también puede obtenerse en Moneda Extranjera.

Es importante destacar que la empresa en el beneficio de su economía debe hacer coyunturalmente ahora la decisión de acudir a los financiamientos de FOMEX ya sea en base de Moneda Nacional o Moneda Extranjera.

A partir de la puesta en rigor del Pacto de Solidaridad en Diciembre de 1987, cuyo vértice principal ha sido el mantener fija la paridad entre el dolar y el peso, o cuando menos marcar un desliz atenuado, económicamente ha resultado mejor para las empresas el denominar sus financiamientos de FOMEX en Moneda Extranjera debido a que opera a su favor el diferencial existente entre el costo de un financiamiento en Moneda Nacional, actualmente más o menos el 44 % anual, y el costo de un financiamiento en Dolares (cuyo costo actual es del 9 % anual), más el importe del desliz cambiario de un peso diario en la paridad controlada, (alrededor del 13 % de devaluación anual).

Mas adelante hablaremos de la estructura de costos de los financiamientos FOMEX, de como éstos son administrados por la Banca de segundo piso (las SNC) y de como las empresas negocian estos mismos costos.

FUENTES DE RECURSOS

La alimentación de los recursos que FOMEX utiliza para apoyar fundamentalmente la actividad exportadora deriva del Banco Mundial y otros organismos.

A partir del año de 1988 se ha notado una marcada escasez de recursos en Moneda Extranjera por parte de FOMEX, originando con esto que las SNC no puedan apoyar a todos los exportadores. Estratégicamente, de esta situación, el único Banco extranjero que sin restricciones opera el financiamiento FOMEX es CITIBANK, quien ha tomado ventaja de ésta situación, ya que a través de ingeniería financiera realmente creativa, se autofondea en los mercados internacionales para proveer de financiamientos a las grandes multinacionales exportadoras.

A continuación brevemente expondremos la mecánica de este proceso:

1.- Citibank, emite contra sí mismo una aceptación bancaria, denominada en dolares, en los mercados internacionales, principalmente Nueva York, Los Angeles, Chicago o entidades del mercado del Euro-dolar. El costo de una aceptación bancaria es menor al costo Libor y más aún del Prime Rate. La emisión normalmente se casa en cuanto a tiempo con el financiamiento que va a ser otorgado a la compañía exportadora en México.

2.- El dinero proveniente de la aceptación bancaria es entregado al exportador mexicano, que como ya vimos, extenderá un pagaré denominado en Moneda Extranjera a favor de Citibank, a ser pagadero en plazas fuera de México.

3.- Como los fondos origen del financiamiento provienen de mercados internacionales de dinero y capitales debido a los tantos montos de deuda del país con los bancos extranjeros, el Citibank no desea incrementar su riesgo país, por ende, le pide a la compañía mexicana exportadora, objeto del financiamiento, una garantía tangible radicada fuera del país, que en este caso podría ser o bien un depósito en moneda extranjera en alguna sucursal del Citibank fuera de México o una garantía de la casa matriz o de alguna otra institución o compañía de excelente reputación a criterio del banco.

Estructura Legal

La manera mediante la cual se soporta legalmente un financiamiento FOMEX, ya sea en Moneda Nacional o en Moneda Extranjera es a través del pagaré, debido a que éste título de crédito posee las características técnicas que mejor se adaptan a la operación, como son:

- 1.- Se establece un monto principal a pagar .
- 2.- Se pueden insertar los intereses que se derivan del principal.
- 3.- Admite el endoso del título, es decir facilita el redescuento.
- 4.- Facilita, de acuerdo a la ley monetaria y al control de cambios, la denominación del pagaré en Moneda Extranjera.
- 5.- Las características de autonomía, es decir, que el pagaré se desvincula de la causal, fundamental o subyacente que le dió origen.

Control Cambiario

Es importante mencionar que tanto las ventas de exportación, las importaciones y los financiamientos de FOMEX relacionadas con esas actividades, deben de observar las regulaciones de control cambiario. Más que nada, en lo referente a la liberación de los compromisos de ventas de divisas (CVD) y a la moneda en que debe pagarse el documento soporte, en éste caso el pagaré, dependiendo de la plaza donde se firmó el documento, y de la plaza donde deba pagarse el mismo.

CARTA DE CREDITO DOMESTICA (C.C.D.)

El programa de apoyo financiero a exportadores indirectos establecido por el BANCOMEXT, busca que los exportadores indirectos (empresas proveedoras) reduzcan sus costos financieros y operativos, alcanzando la competitividad en el precio de venta requerido para participar en la cadena productiva de exportación.

Este programa ofrece opciones financieras a todas aquellas empresas proveedoras tradicionales o no tradicionales para obtener crédito, siempre y cuando participen activamente en la cadena productiva de exportación; lo que se pretende no es sólo impulsar a los exportadores tradicionales y sus proveedores regulares, sino también a las empresas con potencial para exportar.

Con el fin de que los usuarios potenciales de los recursos del programa tengan acceso a los mismos, deberán de operar los pedidos que reciban de los exportadores finales a través de la llamada Carta de Crédito Doméstica.

Para efectos del programa, se denomina exportador indirecto al productor nacional que elabora insumos, partes y productos que se incorporan a un bien que se vende en el extranjero.

Los financiamientos BANCOMEXT/FOMEX serán otorgados a los exportadores indirectos por conducto de las SNC ya sean en Moneda Nacional y/o Extranjera , a una tasa de interés conveniente a la situación económica del país, y serán concedidos oportunamente para que las empresas medianas y pequeñas no resulten afectadas por la falta de liquidez.

El control y la vigilancia de los recursos canalizados a los exportadores indirectos se darán a través de la CCD y la empresa que cuente con ésta accederá a los recursos de BANCOMEXT/FOEMEX. Así la empresa exportadora indirecta que tenga una CCD, podrá acudir a su Banco y solicitar el financiamiento de preexportación; los Bancos al conceder el crédito, refinanciarán la operación en el BANCOMEXT y en el FOEMEX.

(Bibliografía W)

Aspectos Generales de la CCD para la Pequeña y Mediana Industria

La CCD es un instrumento de pago emitido al amparo de una carta de crédito irrevocable (CCI), expedida por un Banco del extranjero, o bien por un comprador foráneo mediante un pedido en firme y por escrito. Sobre ésta base, el monto sumado de todas las cartas de crédito domésticas nunca excederán el valor de la CCI o del pedido en firme que ampara la exportación final.

Mecánica.

1.- Se determina el contenido nacional en el costo directo de fabricación del exportador indirecto y se vacía en un formulario donde se muestra ese contenido nacional .

2.- Se relacionan las facturas de venta del exportador indirecto hacia el exportador directo.

3.- Se relacionan las facturas del exportador directo que contienen aquel producto que le vendió el exportador indirecto. Esta cantidad será la base del financiamiento de la C.C.D.

4.- Se determina el contenido nacional en el costo directo de fabricación del exportador directo.

5.- Se convierte la base de la exportación en dólares a moneda nacional mediante la multiplicación del valor total de la exportación por el tipo de cambio controlado de equilibrio y a la cantidad obtenida se le aplica la siguiente fórmula:

* A la cantidad base se le multiplica por el 85% para determinar el valor base a financiar. Una vez determinado este valor opera el siguiente esquema:

• Los primeros 200 millones se conceden automáticamente como derecho de la empresa.

* Por los siguientes 300 millones se considera un 50% es decir la suma de 150 millones y el excedente de 500 millones hasta el valor base a financiar se le considera nada más el 25%.

De esta manera se integra el valor verdadero a financiar.

Se indica que la CCD es por 6'267,051.77 dolares, los cuales, aplicando la mecánica anteriormente explicada se financiaria lo siguiente:

6'267,051.77 dolares x .85 = 5'326,994 Valor Base a Financiar

	(Menos)	500,000	Valor Fijo

		4'826,994	Excedente de Valor a Financiar.
	x	.25	Tasa de
Financiamiento		-----	
		1'206,748.50	Val.del
Financiamiento			
	+	200,000.00	Automáticos
	+	150,000.00	(300,000 al 50 %)

		1'556,748.50	Financiamiento Neto en Dolares.
	multiplicado	x 2,612	Tipo de Cambio

		4,066'227,085	Total Financiamiento en Pesos

ESTRUCTURA DEL COSTO.

Para evitar las fluctuaciones en las tasas nominales del costo del dinero en los mercados internacionales del mercado (Prime Rate & Libor) el FOMEX opera con diferenciales de puntos de por ciento que le entregan a las instituciones bancarias intermediarias por cada operación de financiamiento.

Existen instructivos especiales mediante los cuales el FOMEX comunica los costos o diferenciales de ellos que se otorgan a las Sociedades Nacionales de Crédito (S.N.C.) en cuanto a sus margenes de operaciones. Discrimina estos diferenciales de punto de por ciento en función del tamaño de la empresa, forma de documentar la operación y origen de recursos, es decir, si los recursos provienen de FOMEX o directamente del mercado internacional.

De la conjugación de los tres factores ya mencionados se da la siguiente clasificación:

TAMAÑO DE LA RECURSOS EMPRESA EXTRANJEROS	FORMA DE DOCUMENTAR LA OPERACION		RECURSOS FOMEX
Pequeña y mediana	con aceptación	2.5	4.0
	sin aceptación	2.0	3.5
Grande	con aceptación	2.0	3.5
	sin aceptación	1.5	3.0

Desde luego, como inferimos, en lo económico, lo más importante son los diferenciales en puntos de por ciento, mismos que actualmente van desde 1.5 puntos de por ciento que se aplicarían a una empresa grande sin aceptación financiada con recursos FOMEX hasta 4 puntos de por ciento para una empresa pequeña y mediana con aceptación y con recursos provenientes del extranjero. Si la empresa exportadora admite que las S.N.C. le repercuta el costo de financiamiento FOMEX a la tasa que FOMEX recomienda que es casi Libor entonces, los diferenciales en puntos de por ciento que el FOMEX le da a este intermediario financiero constituirán, sin merma, margen de utilidad bruto. Sin embargo, si las empresas conocen la estructura de operación del financiamiento FOMEX, en cualquiera de sus variantes, entonces, negociará el compartir los puntos de por ciento que el FOMEX otorga a las S.N.C. que actúan como intermediarios financieros. Es decir, si la compañía es importante exportadora, va a ser considerada como un negocio demasiado atractivo para los bancos y por ende va a ser disputada la tenencia de su cuenta. Este es el elemento clave para que la compañía, reconociendo su posición de fuerza y la ley de la Oferta y la Demanda negocien el quedarse con una buena parte del diferencial de puntos de porcentajes del que hemos estado hablando. El diferencial obtenido por la empresa opera como una reducción real, antes de impuestos a su costo real de financiamiento.

CONCLUSIONES

En décadas pasadas, el sistema bancario era prácticamente la única opción para la intermediación financiera, Los demás intermediarios no habian cobrado la importancia que tienen en la actualidad y que seguirá incrementandose en el futuro. Asimismo, los mercados financieros del mundo no habian alcanzado la integración que de manera acelerada se produjo en los últimos años. Esa situación de virtual oligopolio del sistema bancario permitía extraer, mediante regulaciones administrativas, crédito relativamente barato para financiar al sector público y canalizar crédito subsidiado a determinados sectores, como es el caso de FOMEX. Este crédito barato tenía como contrapartida el encarecimiento del crédito a los sectores no subsidiados.

Como mencionamos al inicio del trabajo, el FOMEX es uno de los Fondos de Fomento más complejos, pero eficientes, y con una manera de operar de lo más completa; inclusive, ha servido de base para la estructuración operativa de otros Fondos de Fomento.

Sin embargo, al igual que la mayoría de los fondos que actualmente operan en México, el FOMEX carece de recursos para satisfacer las necesidades de todos sus solicitantes, en particular para las pequeña y mediana industria, pues se dirige en su mayor parte hacia las grandes multinacionales, ya que éstas en adición de ser las principales exportadoras, tienen la facilidad de conseguir los recursos (en dolares principalmente) para que se los presten a FOMEX, y de éste último pasan a la multinacional, siendo subsidiadas las pérdidas derivadas de la operación efectuada.

Por lo anterior, cabe señalar que es necesario que los pocos recursos con que cuenta FOMEX sean destinados hacia las industrias que el Gobierno Federal desea desarrollar de una manera acelerada; incluso en uno de los rubros del Plan Nacional de Desarrollo se destaca el apoyo a éstas industrias, las cuales son: La Pequeña y la Mediana Industria con actividades estratégicas y prioritarias para el desarrollo del país.

Por lo tanto, creemos factible una discriminación a las grandes multinacionales para poder financiar la pequeña y la mediana industria, que ahora más que nunca requieren del apoyo económico por la apertura económica, es decir, el ingreso de México al GATT; apoyando de ésta manera a las empresas "más necesitadas" y al mismo tiempo llevando a cabo las intenciones del Plan Nacional de Desarrollo (PND). Hablando del P.N.D., es importante mencionar que su finalidad, en general, es el desarrollo económico de nuestra nación para lo cual es de suma importancia la tecnología, ya que la tecnología del mundo contemporáneo evoluciona a un ritmo sin precedente, modificando la posición competitiva de empresas, industrias, países y agrupaciones de éstos

últimos, como lo son la comunidad europea de los noventas, y el mercado común entre los Estados Unidos y Canadá.

Lo anterior exige una pronta y eficaz modernización de las políticas nacionales en tecnología, reconociendo que el rezago de nuestro país en este campo ha aumentado considerablemente en el pasado reciente.

El fortalecimiento tecnológico es necesario, dada la necesidad de continuar impulsando la participación eficiente de la economía mexicana en lo internacional.

La política para promover el desarrollo tecnológico del país y su modernización industrial debe sujetarse a profundos cambios.

De esta materia el objetivo fundamental es inducir una rápida y eficaz modernización tecnológica del aparato productivo nacional. La política tecnológica que hasta ahora ha enfatizado el aspecto de investigación y desarrollo, habrá de diversificarse hacia los campos de adquisición, asimilación, adaptación, difusión y financiamiento eficientes para adquirir tecnología de punta.

De acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo, la modernización tecnológica del país será promovida por las siguientes acciones, entre otras:

* Se fomentará el financiamiento a la modernización tecnológica de las empresas del país, con base en esquemas de crédito y de capital ágiles, flexibles y técnicamente rigurosos.

* Se fortalecerán los acervos de información tecnológica, orientando y estimulando a las instituciones que los administran para que provean este servicio con eficacia a los usuarios de los sectores productivos; y se promoverá a la vez, la función de asistencia técnica y la consultoría de alta calidad de instituciones públicas y privadas, particularmente en beneficio de empresas pequeñas y medianas.

* Se fomentará, de acuerdo a lo establecido en la ley y su reglamentación, un aumento de los flujos de inversión extranjera directa ya que ésta constituye un vehículo exclusivo para la adquisición de tecnología avanzada cuando existen, como en nuestro país, condiciones de apertura al comercio internacional, que dan lugar a la competencia entre las empresas con base en mayor eficiencia y productividad.

* Se otorgarán, en el marco de las leyes aplicables facilidades técnicas y administrativas para que las empresas adquieran eficientemente las tecnologías disponibles en los mercados internacionales para lo cual las empresas deberían ser financiadas para obtener tan preciado elemento.

De esta manera se colaboraría de una forma integral al desarrollo económico tan necesario para México.

Para lo anterior se requeriría de un programa especial para la importación de la tecnología, apoyando principalmente a la pequeña y mediana industria (siguiendo con las intenciones del Gobierno Federal para el presente sexenio), permitiéndole así su propio desarrollo y el del país en general.

Los beneficios que se obtendrían de esta importación se reflejarán a mediano y largo plazo (en el desarrollo económico del país), y casi de inmediato en la industria importadora.

En las líneas anteriores, tan solo nos referimos a la importación de tecnología, pero también se podría hablar de exportación de la misma, ya que México cuenta con procesos tecnológicos que en algunas naciones se le ofrece (principalmente a países latinoamericanos), tal es el caso para la extracción del crudo; aquí se trata de una industria del gobierno, podría darse el caso para una empresa privada, aunque sería un poco utópico.

Que sucederá con Fomex a futuro ?

Evaluando la última parte de nuestra investigación, en torno a Fomex, pudimos notar su tendencia a desaparecer debido a los fenómenos que disvirtuan su eficaz operación, entre los cuales destacan: Su falta de recursos y la pérdidas que se generan cada vez que operan.

Esta tendencia se ha hecho notar en los inicios de la década de los noventa, en la que Fomex se encuentra en una etapa de transición, pues se está definiendo si continúa como tal o pasa a ser una actividad mas del Bancomext; pero de cualquier manera su forma de operar continuará siendo la misma, lo que significa el seguir manteniendo pérdidas y escases de recursos. Por lo tanto, Fomex debe enfocar sus objetivos particulares hacia los fines generales del Gobierno Federal, y darle prioridad a la actividad de exportación por representar un gran impulso y una fuente de captación de divisas, favoreciendo la actividad económica del país.

Como puede hacerse de recursos Fomex ?

Fomex podría hacerse de recursos a través de la política fiscal. Se podría aumentar los impuestos a los importadores de artículos que no son de primera necesidad, evitando al mismo tiempo un exceso de fuga de capitales.

Otra opción podría ser el financiamiento a través de la Bolsa Mexicana de Valores, es decir, mediante la emisión de títulos a cargo del gobierno federal, y cuyos fondos recaudados por los mismos se destinaran a el Fomex.

Esta opción, bien claro está, que aumentaría el endeudamiento interno del país, pero al mismo tiempo se contribuiría al desarrollo económico de la nación.

En esta investigación, uno de los aspectos más sobresalientes fue el presentar los costos de el FOMEX, ya que es de gran importancia porque la publicación de los mismos no es frecuente.

CITAS BIBLIOGRAFICAS

- A) Pequeña y Mediana Industria (Año 9 Num 82 Jul-Ago 1989 pp. 29 NAFIN).
- B) FOGAIN (Manual)
- C) Pequeña y Mediana Industria en México (Estadísticas 1982/88. SECOFI).
- D) IDEM ; pp 18 y 19
- E) IDEM ; pp 22 y 23
- F) El Mercado de Valores (Num 23 ; Dic 1989, pp 38. NAFIN)
- G) Pequeña y Mediana Industria (Año 9 Num 81 May-Jun 89 pp 12 NAFIN)
- H) IDEM pp 33
- I) Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña (SECOFI)
- J) Comercio Exterior (Vol 39 Num 8 Ago 1989. BANCOMEXT)
- K) Manual de Crédito, Banca Comercial. (Nov 1989 BANAMEX)
- L) Principales Fondos de Fomento Económico (Año 1987-88 pp 161 NAFIN)
- M) Principales Fondos de Fomento Económico (Año 1989, pp 34-64 NAFIN)
- N) Debate Político para la Reestructuración de la Ley Orgánica del BANCOMEXT (H. Congreso de la Unión, 1988)
- Ñ) IDEM
- O) Informe Anual de BANCOMEXT (1988)
- P) Debate Político para la Reestructuración de la Ley Orgánica de BANCOMEXT (H. Congreso de la Unión, 1988)
- Q) El GATT, Fundamentos y Políticas (Querol, Vicente ; 1989)
- R) Negociaciones del GATT (SECOFI, 1989)
- S) Nuevo Orden Económico y el Derecho Internacional para el Desarrollo (Rivero, Oswaldo 1988)
- T) El Arancel Aduanero: Mecanismo de Política Comercial (Querol, Vicente 1985)

U) IDEM

V) Negociaciones Comerciales Multilaterales (Querol, Vicente
1981)

Z) Manual de Operaciones FOMEX

BIBLIOGRAFIA

- * **BANCOMEXT. Comercio Exterior, Vol 39 Num 8 Ago 1989.**

- * **H. Congreso de la Unión. Debate Político de la Reestructuración de la Ley Orgánica de BANCOMEXT, 1988**

- * **Querol, Vicente. El GATT. Fundamentos, Mecanismos y Políticas, 1989**

- * **NAFIN. El Mercado de Valores, Num 23 Dic 1 de 1989**

- * **SECOFI. Industria Mediana y Pequeña (Estadísticas Básicas 1982-88**

- * **BANCOMEXT. Informe Anual BANCOMEXT 1988**

- * **NAFIN. Pequeña y Mediana Industria, Año 9 Num 82 Jul-Ago 1989**

- * **NAFIN. Principales Fondos de Fomento Económico, 1989**

- * **SECOFI. Programa para el Desarrollo Integral de la Industria Mediana y Pequeña.**

* Querol, Vicente. El Arancel Aduanero: Mecanismos de Política Comercial, Ed. PAC 1985

* Querol, Vicente. Negociaciones Comerciales Multilaterales de Investigaciones Jurídicas, Año 5 Num 5, publicada por la Escuela Libre de Comercio, 1981

* Rivero, Oswaldo. Nuevo Orden Económico y el Derecho Internacional para el Desarrollo, Centro de Estudios Económicos y Sociales del Tercer Mundo, 1978

* SECOFI. Negociaciones del GATT, 1989