

23 de noviembre de 1993

ESPAÑOL

ESPAÑOL Y INGLÉS SOLAMENTE

JUNTA DE COMERCIO Y DESARROLLO

Grupo Especial de Trabajo sobre Ampliación
de las Oportunidades Comerciales de los
Países en Desarrollo

Segundo período de sesiones

Ginebra, 22 de noviembre de 1993

Tema 3 (a) del programa provisional

Comunicación de México*

* Esta comunicación se distribuye en la forma en que ha sido recibida.

Noviembre 19, 1993

Junta de Comercio y Desarrollo

- Grupo Especial de Trabajo sobre
Ampliación de Oportunidades
Comerciales de los Países en
Desarrollo
- Segundo Período de Sesiones
Ginebra, 22 al 26 de noviembre, 1993
Tema 3 (a) del Programa Provisional

Ponencia Presentada por México 1/

1/ Documento elaborado por el
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

INDICE

I.	Introducción	1
II.	La Apertura Comercial	2
III.	Evolución Reciente del Comercio Exterior	3
IV.	La Política de Apertura Comercial	6
V.	Bancomext como Instrumento de la Política de Fomento a las Exportaciones	
	A) Banca de Desarrollo	8
	B) Financiamiento a las Exportaciones	
	1. Esquema General de Apoyos	9
	2. Productos Financieros	11
	3. Programas Financieros	14
	a) Financiamiento al Capital de Trabajo	14
	b) Financiamiento de Ventas al Exterior	15
	c) Financiamiento a los Exportadores Indirectos	15
	d) Financiamiento a las Exportaciones de Largo Plazo	15
	4. Programas de Garantías a la Exportación	
	a) Garantía de Pre-entrega	16
	b) Garantía de Pre-embarque	17
	c) Garantía de Pago Inmediato e Incondicional	18
	d) Garantía de Post-embarque	18
	e) Garantía de Post-entrega	19
	f) Garantías Contractuales	20
	5. Programas Financieros Promocionales	21
	a) Acciones de Promoción	21
	b) Acciones de Comercialización	21
	c) Acciones de Capacitación	21
	d) Acciones de Desarrollo Tecnológico	21
VI.	Resultados Cuantitativos y Cualitativos	22
VI.	Conclusiones	25

LA POLITICA DE PROMOCION A LAS EXPORTACIONES EN MEXICO.- PARTICIPACION DEL BANCOMEXT

I. INTRODUCCION

La estrategia económica que mantuvo México por muchos años, se caracterizó por mantener una economía proteccionista, prevaleciendo elevados aranceles, permisos de importación y subsidios, que tenían como propósito impulsar el proceso de industrialización del país.

Si bien el incremento de los precios internacionales del petróleo en la década de los 70 ayudó a la contratación de financiamiento externo, posteriormente la disminución de estos precios trajo como consecuencia mayores problemas al país. Así, se manifestaron agudos desequilibrios internos y externos, inestabilidad cambiaria, el crecimiento de la deuda externa y niveles de inflación que llegaron a los tres dígitos.

MEXICO: Indicadores Económicos Básicos

	1970	1975	1980
PIB real (%)	6.9	5.6	8.3
Inflación (%)	4.7	11.2	29.8
Cta. Corriente (m.d.)	-1,187.90	-4,442.60	-10,739.70

m.d.: Millones de dólares

FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México

De esta forma, el modelo proteccionista logró el objetivo de generar una industria doméstica, pero con escasa competitividad internacional.

Probablemente uno de los principales problemas ocasionados por esta estrategia fue el sesgo antiexportador originado por el modelo de sustitución de importaciones, que trajo consigo un aparato exportador poco competitivo, lo que aunado a un tipo de cambio sobrevaluado, restó competitividad a los bienes producidos en México y no se generó el esperado crecimiento de las exportaciones de manufacturas. En tanto, las importaciones se incrementaron en mayor proporción, generando un desequilibrio comercial.

MEXICO: Evolución de la Balanza Comercial
Millones de Dolares

	Exportación	Importación	Saldo
1970	1,289.6	2,328.3	-1,038.7
1971	1,365.6	2,255.6	-890.0
1972	1,666.4	2,762.1	-1,095.7
1973	2,071.7	3,892.4	-1,820.7
1974	2,853.2	6,148.6	-3,295.4
1975	3,062.4	6,699.4	-3,637.0
1976	3,655.5	6,299.9	-2,644.4
1977	4,649.8	5,704.5	-1,054.7
1978	6,063.1	7,917.5	-1,854.4
1979	8,817.7	11,979.7	-3,162.0
1980	15,511.8	18,896.6	-3,384.8
1981	20,102.1	23,948.4	-3,846.3

FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México

En la actualidad, la evolución de la economía internacional ha tendido hacia la globalización de los procesos productivos y la consolidación de bloques económicos. En general, los países en desarrollo están optando por una mayor inserción de sus economías a los mercados internacionales, con el propósito de participar más competitivamente en el comercio mundial, aprovechando las ventajas comparativas que tiene cada país y haciendo uso de las economías de escala.

En este contexto, México también ha optado por una nueva estrategia de desarrollo económico, buscando una integración eficiente en la economía internacional. Para ello, el país ha procedido a la modernización de la planta productiva que le permita incrementar la productividad y competir con éxito en los mercados internacionales.

II. LA APERTURA COMERCIAL

La tendencia observada por México hacia una política de mayor apertura económica y comercial, ha determinado la creciente necesidad por incrementar los flujos de comercio exterior, renglón que se constituye en un apoyo fundamental del crecimiento económico del país.

Para México, al igual que otros países, promover el comercio exterior se ha constituido en un objetivo básico de la política económica del país. Principalmente la promoción de las exportaciones de mercancías no petroleras ha adquirido una gran atención en la actual estrategia económica.

Incrementar las exportaciones proporciona a los países la posibilidad de generar mayores ingresos de divisas que permitan apoyar las reservas internacionales, financiar la importación de insumos y bienes de capital (requeridos para aumentar la competitividad de la planta productiva), la creación de empleos, y en general se constituye en un elemento de apoyo del desarrollo económico.

Por estas razones, en México se han realizado esfuerzos crecientes orientados a conformar una estructura institucional que permita promover la expansión del comercio exterior, particularmente de las exportaciones.

De esta forma, se han establecido una serie de medidas enfocadas a apoyar a los exportadores, facilitándoles la comercialización, diversificando la estructura de los productos exportados, y de los mercados de destino.

A fin de impulsar las exportaciones, México ha mejorado los diferentes instrumentos destinados a su fomento. Al respecto, se han afinado las formas básicas de promoción a las exportaciones mexicanas, principalmente aquellas de tipo financiero, seguros de crédito, negociaciones internacionales, estudios, capacitación, asesoría e información, que en forma directa o indirecta inciden en la expansión de las exportaciones.

III. EVOLUCION RECIENTE DEL COMERCIO EXTERIOR

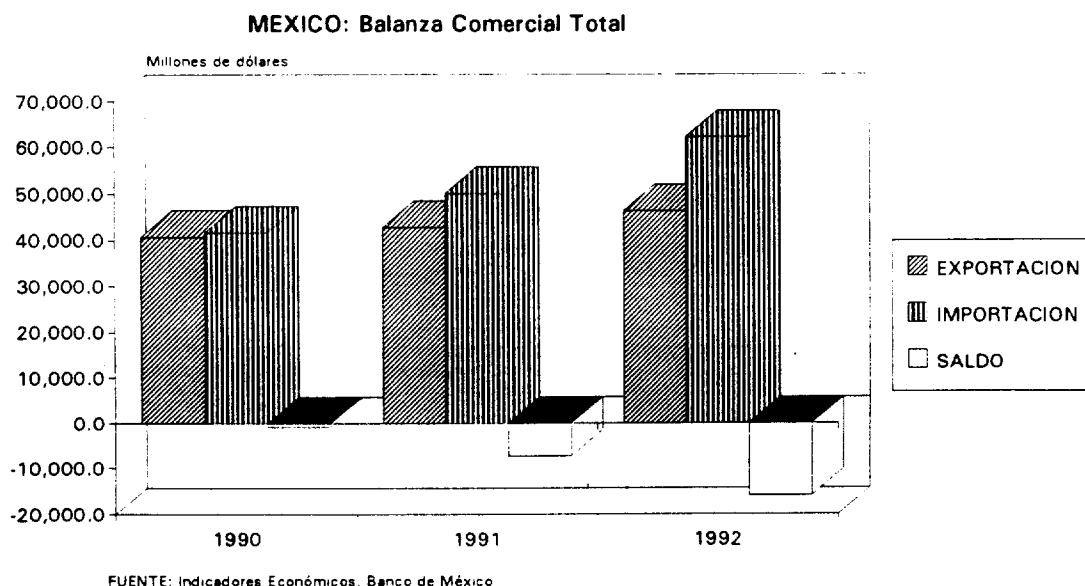
En esta etapa de consolidación de la apertura comercial, el comercio exterior ha tomado un papel fundamental en la política económica de México, en donde los flujos tanto de exportaciones como de importaciones de mercancías han observado crecimientos constantes y congruentes con la propia estrategia de apertura comercial y de reforzamiento a la competitividad productiva del país.

Los resultados de la balanza comercial han mostrado un déficit en los últimos dos años debido a un crecimiento mayor de las importaciones que de las exportaciones de mercancías.

Así, las exportaciones de mercancías crecieron en 4.3% durante 1991, incrementando su dinamismo en 1992 al registrarse un crecimiento de 8.2%. Lo anterior es importante si tenemos en cuenta el entorno económico internacional poco favorable que ha prevalecido en los últimos años, en donde ha existido una debilidad en la demanda externa, consecuencia de la pérdida en el dinamismo económico de los principales socios comerciales.

Mientras tanto, las importaciones mexicanas crecieron en 19.6% en 1991, y 24.3% para 1992. Este mayor crecimiento de las importaciones se ha explicado principalmente por mayores adquisiciones de bienes de capital, dinámica esperada teniendo en cuenta los esfuerzos para apoyar la competitividad de la planta productiva del país dentro de la propia política de apertura económica.

Consecuencia de estos resultados, la balanza comercial de México duplicó su saldo deficitario en 1992, al llegar a 15.9 millones de dólares (m.d.). No obstante, para 1993 se ha venido observando un comportamiento diferente en la balanza comercial, al disminuir el déficit por un incremento mayor en proporción las exportaciones que en las importaciones.



Del primer semestre de 1992 al correspondiente de 1993, las exportaciones de mercancías se incrementaron en 11.8%, en tanto las importaciones lo hicieron en 7.4%, al pasar de un valor de 22,149 a 24,776 m.d. Mientras, las importaciones aumentaron de 29,510 a 31,704 m.d.

Así, el saldo de la balanza comercial disminuyó el déficit en 5.8%, al pasar de 7,361 a 6,928 m.d. de un semestre a otro.

Es importante hacer notar que el mayor dinamismo que han observado las exportaciones mexicanas se ha concentrado en productos manufacturados, renglón que representa más del 70% del total exportado por México.

Las exportaciones de petróleo continúan representando una importancia menor, al significar sólo poco más del 10% de la exportación total de México (26% si se excluye el valor de las exportaciones de las maquiladoras). Este dato resulta relevante si tenemos en cuenta que al principio de la década de los 80 el petróleo llegó a significar más del 70% de las exportaciones totales del país.

MEXICO: Evolución de las Exportaciones de Mercancías 1/

AÑO	TOTAL (A)	PETROLEO (B)	PART. % (B/A)
1980	15,511.90	9,448.80	41.6
1981	20,102.10	13,305.20	66.2
1982	21,229.70	15,622.70	73.5
1983	22,312.00	14,793.10	66.3
1984	24,196.00	14,967.50	61.9
1985	21,663.80	13,308.80	61.4
1986	16,031.00	5,580.20	34.8
1987	20,656.20	7,877.00	38.1
1988	20,565.10	5,883.50	28.6
1989	22,842.10	7,291.80	31.9
1990	26,838.40	8,920.70	33.2
1991	26,854.50	7,264.80	27.0
1992	27,515.60	7,419.50	26.9

1/ No incluye maquiladora

FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México

Los productos agropecuarios extractivos han tenido un comportamiento menos favorable en el valor exportado, en algunos casos por menores volúmenes colocados, y en otros por caídas en los precios internacionales, o bien, por menores demandas externas en algunos mercados internacionales.

IV. LA POLITICA DE APERTURA COMERCIAL

De esta forma, los resultados de la política económica de México de los últimos años han permitido que el PIB real alcanzara una tasa de crecimiento promedio de aproximadamente 3.5% entre 1989 y 1992. Durante 1992 el crecimiento del producto fue de 2.8%, lo que reflejó una disminución en el ritmo de crecimiento, en parte debido al adverso entorno de la economía internacional, en donde los principales países industrializados atravesaron por un período de desaceleración o recesión económica, lo que incidió en una caída del crecimiento de la demanda por exportaciones de productos mexicanos y un deterioro en los términos de intercambio de México.

Por otro lado, el proceso de reconversión del aparato productivo nacional ha propiciado la modernización de algunos sectores y empresas, que en algunos casos ha dado como resultado un incremento en la capacidad instalada. De esta forma, muchas empresas que han modernizado sus procesos productivos han logrado un mayor dinamismo y han mejorado su competitividad internacional, incrementando sus exportaciones.

En materia de finanzas públicas se observó una gran disciplina, que permitió pasar de un déficit financiero del sector público de 12.5% del PIB en 1988, a un superávit en 1992. A estos resultados se pueden agregar la disminución de la deuda tanto externa como interna y de los niveles de las tasas de interés bancarias. Es así que el sector público pasó de ser un demandante de recursos, a un ahorrador neto. Las expectativas favorables de la economía mexicana se han traducido también en mayores flujos de inversión, lo que junto con el proceso de apertura, ha propiciado un aumento de la participación del comercio exterior como proporción del producto nacional.

MEXICO: Indicadores Económicos

	1988	1989	1990	1991	1992
PIB Real (%)	1.4	3.3	4.4	3.6	2.8
Inflación (%)	51.7	19.7	29.9	18.8	11.9
Balanza en					
Cta. Corriente (md)	-2,442.6	-6,004.1	-7,113.9	-13,788.7	-22,809.0

m.d.: Millones de dólares

FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México

La apertura comercial en México ha impulsado la productividad, ha fomentado la actividad de la industria exportadora, ha contribuido a mejorar el abastecimiento interno y ha permitido establecer precios internos más competitivos. En 1993 se ha avanzado en la consolidación de la apertura comercial y se espera con optimismo la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio entre México, Estados Unidos y Canadá.

Los esfuerzos de la política económica mexicana se han enmarcado en un entorno internacional caracterizado por una disminución de la actividad que ha afectado a las principales naciones desarrolladas principalmente en 1992.

En los últimos años el déficit de la cuenta corriente de México se ha incrementado en parte como resultado lógico del cambio estructural por el que atraviesa la economía y de la menor demanda externa consecuencia de la desaceleración económica mundial.

Las reservas internacionales de México mostraron en 1992 un incremento de 1161 millones de dólares, consecuencia principalmente de los constantes ingresos de capital a través del renglón de inversión extranjera. Precisamente, para promover un mayor número de proyectos rentables de inversión, el sector privado ha mantenido su demanda externa de bienes y servicios, en especial bienes de capital e insumos intermedios. En efecto, para el período 1992, las importaciones de bienes de capital crecieron en 34.6%, los bienes intermedios en 20.5%, y los bienes de consumo en 32.7%.

MEXICO: Balanza de Pagos
Millones de dólares

	1988	1989	1990	1991	1992
Saldo en Cta. Corriente	-2,442.6	-6,004.1	-7,113.9	-13,788.7	-22,809.0
Pago de intereses	8,638.7	9,277.6	2,667.0	2,905.9	2,508.6
Saldo en Cta. de Capital	-1,448.4	3,037.3	8,163.6	24,133.6	25,954.8
Inversión Directa	2,594.6	3,036.9	2,633.2	4,761.5	5,365.7
Inversión de Cartera	n.d.	493.3	1,994.5	9,870.3	13,553.2
Variación en Reservas	-7,127.0	271.5	3,414.3	7,821.5	1,161.4

n.d.: No disponible

FUENTE: Indicadores Económicos, Banco de México

Cabe señalar que este mayor crecimiento en las importaciones de insumos intermedios se debe en parte a su relación directa con la actividad de exportación de productos manufacturados. Por otra parte, las compras de bienes de capital han fortalecido la planta productiva, lo que también ha incidido en mayores ventas al exterior.

La apertura comercial que ha seguido México incluye la negociación del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, negociaciones que son congruentes con la estrategia de modernización económica del país y con el GATT.

A través de estos convenios comerciales, se busca alcanzar niveles superiores de competitividad, aprovechando mejor la capacidad productiva y los recursos disponibles. Asimismo, se pretende incrementar sustancialmente la inversión privada tanto nacional como extranjera e incrementar las alianzas estratégicas, los intercambios tecnológicos y otras formas de asociación y cooperación internacional.

La política económica que estableció el Gobierno de México en sus "Criterios Generales de Política Económica para 1993", se establecieron entre otros, los siguientes objetivos:

- a) Reducir significativamente la inflación hasta niveles de sólo un dígito a fin de cerrar la brecha que separa a México del nivel de sus principales socios comerciales.
- b) Promover el empleo para lograr nuevamente un crecimiento del producto nacional por arriba del de la población.

V. BANCOMEXT COMO INSTRUMENTO DE LA POLITICA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES

A) BANCA DE DESARROLLO

En los países en desarrollo es fundamental contar con instituciones que puedan ofrecer un buen programa de apoyos financieros y promocionales al comercio exterior. Por esta razón, resulta esencial la presencia de instituciones de desarrollo dedicadas principalmente al fomento de las exportaciones.

En el caso de México, la estrategia económica de apertura comercial que ha adoptado el país en los últimos años, ha determinado la necesidad de utilizar mejor los recursos financieros y de asistencia técnica disponibles, a fin de apoyar al crecimiento del comercio exterior.

En este contexto, ha sido fundamental la participación de la banca de desarrollo, que ofrece la posibilidad de apoyar el desarrollo de proyectos productivos orientados a la exportación, la creación de instrumentos financieros y, en general, el fomento a las exportaciones.

En los países industrializados existen instituciones financieras y promocionales que han apoyado eficientemente su comercio exterior. En cambio, en los países en desarrollo las instituciones de fomento han actuado en forma más modesta, lo que ha hecho más difícil enfrentar los problemas propios que representa la competencia en el comercio internacional.

En México, la banca de desarrollo ha sido un instrumento significativo dentro de la política económica del país, apoyando el desarrollo de sectores prioritarios, como la agricultura, la industria, y el comercio exterior.

En este contexto, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT), se ha convertido en el instrumento básico de fomento al comercio exterior del país, principalmente de las exportaciones.

Con instrumentos financieros y promocionales, Bancomext ha participado en el crecimiento de las exportaciones no petroleras de México, ha impulsado la productividad, la inversión, ha promovido la competitividad de las empresas exportadoras, y la creación de oferta exportable.

En la medida en que la economía se ha venido transformando hacia una mayor inserción internacional, Bancomext ha fortalecido y ampliado sus funciones y programas de apoyo a las exportaciones. De esta forma, dentro de los lineamientos generales de la estrategia económica de México, Bancomext ha cumplido con las siguientes funciones principales:

- Otorgamiento de apoyos financieros y garantías de exportación.
- Actuar como banco de segundo piso, a través del redescuento de operaciones financieras de comercio exterior con la banca comercial.

- Actuar como agente financiero del Gobierno Federal en lo relativo a la negociación, contratación y manejo de créditos.
- Participar en el capital social de empresas de comercio exterior.
- A través de instrumentos de promoción y asesoría técnica, apoya a los exportadores facilitándoles la comercialización externa de sus productos.

B. FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES

1. ESQUEMA GENERAL DE APOYOS

Bancomext se constituye como el instrumento básico de financiamiento a las exportaciones no petroleras de México, con créditos a corto, medio y largo plazos, de acuerdo a las necesidades específicas de las empresas y de los productos a exportar.

Asimismo, el Banco tiene establecido un programa de garantías de crédito a la exportación, cubriendo al exportador, entre otros, de los riesgos de carácter político y económico.

Además de las funciones financieras, Bancomext coordina las actividades de promoción de comercio exterior a través de diversos instrumentos, como la asesoría, la capacitación, la detección de oferta exportable, la detección de demanda externa, la asistencia técnica, la información. En efecto, en 1989 se encomendó a Bancomext la responsabilidad de las actividades de promoción al comercio exterior, con lo que se complementaron las tareas de apoyo integral al comercio exterior en una sola institución.

En el campo de la cooperación técnica y el manejo de instrumentos promocionales de comercio exterior, Bancomext apoya a los exportadores mexicanos a través de actividades específicas, como la asesoría técnica, estudios de mercado por productos, detección de oferta exportable y demanda externa a través de las Consejerías Comerciales en el exterior, capacitación y publicaciones especializadas.

Como parte de la cooperación técnica, Bancomext promueve con otras dependencias públicas y del sector privado, técnicas de diseño y esquemas de certificación de calidad para incrementar la productividad de las empresas, el valor agregado y la competitividad de las exportaciones.

Asímismo, Bancomext impulsa el aprovechamiento de convenios que se tienen con otras entidades nacionales e internacionales para incrementar la asistencia técnica, el intercambio de información, la capacitación, y en materia financiera se aprovechan las líneas de crédito existentes con bancos extranjeros para promover el comercio exterior. Asímismo, Bancomext continúa trabajando en detectar proyectos internacionales para promover la participación de empresas mexicanas en principales mercados internacionales.

Bancomext ha logrado conformar un amplio programa de promoción de exportaciones. Para ello, ha sido fundamental contar con una organización de servicios informativos, instrumentos de difusión sobre posibilidades que ofrecen los mercados extranjeros y la formación técnica en materia de comercio exterior. Se considera que la existencia de instituciones de fomento al comercio exterior es fundamental para apoyar el crecimiento de las exportaciones en países en desarrollo.

Algunos de los principales productos de apoyo a la exportación de Bancomext, se listan a continuación:

2. PRODUCTOS FINANCIEROS

CAPITAL DE TRABAJO

- CICLO PRODUCTIVO
- TARJETA EXPORTA PARA APOYO DE CAPITAL DE TRABAJO
- CAPITAL DE TRABAJO INTEGRAL
- CAPITAL DE TRABAJO ANUAL
- IMPUESTOS TEMPORALES EN CUENTAS ADUANERAS

- VENTAS
- VENTAS DE EXPORTACION
- VENTAS DE EXPORTADORES INDIRECTOS

VENTAS DE EXPORTACION DE LARGO PLAZO

- UNIDADES DE EQUIPO DE EXPORTACION
- PROYECTOS DE EXPORTACION
- FONDEO AUTOMATICO DE CARTERA TURISTICA

PROYECTOS DE INVERSION EN MEXICO

- UNIDADES DE EQUIPO
- TARJETA EXPORTA PARA APOYO AL EQUIPAMIENTO
- UNIDADES DE EQUIPO NACIONALES
- EQUIPO DE TRANSPORTE DE CARGA
- PROYECTOS DE LARGO PLAZO
- PROYECTOS DE INVERSION
- DESARROLLOS TURISTICOS INMOBILIARIOS
- PROYECTOS DE AHORRO Y/O COGENERACION DE ENERGIA
- INVERSIONES ACCIONARIAS EN EMPRESAS EN EL PAIS O EN EL EXTRANJERO

REESTRUCTURACION DE PASIVOS

- REESTRUCTURACION DE PASIVOS

IMPORTACIONES

- INSUMOS
- IMPORTACION DE INSUMOS
- IMPORTACION DE INSUMOS DE CENTROAMERICA
- IMPORTACION DE PRODUCTOS BASICOS
- UNIDADES DE EQUIPO
- IMPORTACION DE UNIDADES DE EQUIPO DE EUA
- IMPORTACION DE UNIDADES DE OTROS PAISES

ACCIONES PROMOCIONALES

- ACCIONES DE PROMOCION
- VIAJES DE PROMOCION
- ORGANIZACION DE FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACION
- PARTICIPACION EN FERIAS MEXICANAS DE EXPORTACION
- PARTICIPACION EN FERIAS INTERNACIONALES

- ENVIO DE MUESTRAS
- LICITACIONES INTERNACIONALES
- PUBLICIDAD

- ACCIONES DE COMERCIALIZACION

- ESTUDIOS DE MERCADO
- ESTABLECIMIENTO DE TIENDAS EN EL EXTRANJERO
- DEFENSA DEL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO

- ACCIONES DE CAPACITACION

- CAPACITACION
- ASESORIA

- ACCIONES DE DESARROLLO TECNOLOGICO

- ESTUDIOS DE FACTIBILIDAD TECNICA Y FINANCIERA
- ESTUDIOS PARA EL DESARROLLO DE NUEVAS TECNOLOGIAS

GARANTIAS

- PARA EL CICLO PRODUCTIVO

- GARANTIA DE PRE-EMBARQUE
- GARANTIA DE PRE-ENTREGA
- GARANTIA DE PAGO INMEDIATO E INCONDICIONAL

- PARA LAS VENTAS

- GARANTIA DE POST-EMBARQUE
- GARANTIA DE PRE-ENTREGA
- GARANTIA DE PAGO INMEDIATO E INCONDICIONAL

- PARA LAS VENTAS

- GARANTIA DE POST-EMBARQUE
- GARANTIA DE POST-ENTREGA

- CONTRACTUALES (BONDS)

- GARANTIAS CONTRACTUALES

3. PROGRAMAS FINANCIEROS

El objetivo del esquema de los programas financieros es apoyar a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de bienes y servicios no petroleros, que exporten directa o indirectamente; o bien, que sean exportadores potenciales.

Los créditos se otorgan en dólares EUA y/o moneda nacional, en montos suficientes, a tasas de interés competitivas y a plazos adecuados, de acuerdo a las características de cada etapa y actividad.

A través del financiamiento, Bancomext apoya el ciclo productivo y las ventas de exportación de corto y largo plazo, los proyectos de inversión, la adquisición de insumos y bienes de capital, las acciones de promoción encaminadas a incrementar la presencia de los bienes y servicios mexicanos en los mercados internacionales.

Adicionalmente, se cuenta con un esquema integral de garantías de crédito a través del cual se protege a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros en los riesgos a que se encuentran expuestos en sus actividades de comercio exterior.

Conforme al proceso de simplificación de los procedimientos operativos, la disposición de los recursos se lleva a cabo en forma automatizada sin requerirse la presentación de documentación comprobatoria.

a) FINANCIAMIENTO AL CAPITAL DE TRABAJO

Este programa apoya a los exportadores directos, indirectos y potenciales, de productos primarios del sector agropecuario y pesquero, empresas productoras de bienes de capital y de jugos concentrados y aceites esenciales de cítricos, así como empresas prestadoras de servicios.

Los renglones que se apoyan en este programa incluye, la producción, acopio y existencias de productos y/o mantenimiento estratégico de existencias de materias primas, así como la prestación de servicios.

Los financiamientos se otorgan en dólares EUA o moneda nacional, hasta por el 100% de los requerimientos, con plazos variables de acuerdo a cada ciclo productivo.

b) FINANCIAMIENTO DE VENTAS AL EXTERIOR

Este programa apoya a los exportadores directos de bienes y servicios de cualquier sector apoyable por BANCOMEXT, para consolidar sus ventas a plazo al exterior, tanto en la forma de crédito al vendedor y como al comprador.

Los créditos se otorgan en dólares EUA hasta por el 100% del valor factura de los bienes y servicios exportados durante el mes anterior a la fecha de disposición, o bien, de la aceptación bancaria o carta de crédito, con plazos de hasta 180 días de acuerdo a las condiciones pactadas entre el comprador y el vendedor.

c) FINANCIAMIENTO A LOS EXPORTADORES INDIRECTOS

Este programa esta destinado a apoyar entre otros, las:

- Ventas realizadas por exportadores indirectos.
- Ventas realizadas dentro del mercado nacional por empresas de sectores prioritarios para Bancomext como son los bienes de capital; textil y confección; cuero y calzado y autopartes.

El financiamiento se otorga en dólares EUA o moneda nacional, hasta el 100% de los requerimientos.

d) FINANCIAMIENTO DE EXPORTACION DE LARGO PLAZO

Este programa apoya, las ventas al exterior de largo plazo de bienes y servicios y las ventas dentro del mercado nacional de largo plazo de bienes de capital.

Estos apoyos se otorgan bajo las modalidades de crédito comprador o crédito vendedor, en dólares EUA, hasta por el 100% de los requerimientos.

4. PROGRAMAS DE GARANTIAS A LA EXPORTACION

a) GARANTIA DE PRE-ENTREGA

El objetivo de este programa es garantizar al exportador contra los riesgos de tipo político del país del importador, a los que se encuentra expuesto durante la fase de pre-entrega o ejecución de la construcción.

Entre los principales tipos de riesgo que cubre esta garantía están:

1. La imposibilidad de realizar la obra o el servicio, o la interrupción de su ejecución como consecuencia de fenómenos naturales de consecuencias catastróficas, guerra civil o internacional o cualquier acontecimiento similar; o bien, medidas expresas de la autoridad del país del importador de anular la autorización de la obra o cambios en la legislación que impidan su ejecución.
2. Imposibilidad de realizar la obra o el servicio, o recibir el pago por medidas adoptadas por el Gobierno Mexicano.
3. Pérdida total o parcial de los equipos, materiales e instalaciones auxiliares que el exportador utilice para la ejecución de la obra, como consecuencia de fenómenos naturales o sociales; o bien, medidas expresas de las autoridades del país del importador que tengan por efecto la expropiación o incautación de los equipos, materiales e instalaciones, o nieguen al exportador el derecho de reintegrarlos a México.
4. Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de las sumas que el importador deba enviar a México, siempre que haya existido transferencia y/o convertibilidad de fondos en el momento de la celebración del Contrato.
5. Incumplimiento del importador a las condiciones del Contrato o cancelación del mismo, siempre que tales actos no sean imputables al exportador.

• COBERTURA

Hasta el 90% de la base garantizable.

b) GARANTIA DE PRE-EMBARQUE**• OBJETO**

Garantizar al exportador o a la Institución de Crédito Intermediaria (ICI) contra la falta de pago derivada de los riesgos de tipo político y catastrófico del país del importador a los que se encuentran expuestos durante el proceso productivo de su oferta exportable, excepto del sector agropecuario y pesquero.

• TIPOS DE RIESGO

1. Anulación de la autorización otorgada al importador para comprar los productos mexicanos, por causas ajenas al importador y exportador.
2. Cambios en la legislación relativa a importaciones en el país del comprador que impidan la operación de exportación.
3. Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación del mismo sin causa imputable al exportador por las siguientes causas:
 - Imposibilidad de transferir el importe de los anticipos estipulados.
 - Imposibilidad de importar los bienes por guerra, rebelión o semejantes en el país del importador.
 - Pérdidas sufridas por fenómenos naturales de carácter catastrófico en el país importador.
 - Huelga y paros que afecten al importador.
 - Suspensión temporal del Contrato.
 - Insolvencia o mora prolongada del importador.
4. Falta de pago a las ICI de los créditos concedidos a exportadores mexicanos, originada por insolvencia o mora prolongada de dichos exportadores.
5. Falta de pago a las ICI de los créditos concedidos a exportadores mexicanos a través de Carta de Crédito Irrevocable (CCI) que expida por orden suya o de aval de obligaciones contraídas por los exportadores, siempre que la falta de pago se origine por insolvencia o mora prolongada de dichos exportadores.

- **COBERTURA**

Hasta el 90% de la base garantizable.

c) GARANTIA DE PAGO INMEDIATO E INCONDICIONAL

Garantizan a la banca comercial el riesgo de falta de pago de los créditos que otorguen a las empresas a desarrollar en la etapa de ciclo productivo para la fabricación y/o comercialización de bienes manufacturados y mineros.

Con esta garantía, Bancomext se obliga a cubrir en forma inmediata e incondicional parte de la pérdida a la que se vea expuesta la banca comercial por la falta de pago de los créditos que otorga para apoyar el capital de trabajo del ciclo productivo de las empresas mencionadas.

d) GARANTIA DE POST-EMBARQUE

Garantizar al exportador o a la Institución de Crédito Intermediaria (ICI) contra los riesgos de tipo político, catastróficos y/o extraordinarios del país del importador, a los que se encuentra expuesto durante la fase de venta al exterior.

- **TIPOS DE RIESGO QUE CUBRE LA GARANTIA**

1. Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de la moneda nacional en divisas que el importador y/o su coobligado del país de que se trate, si lo hubiere, entreguen a institución autorizada para realizar transferencias al exterior, para efectuar el pago de la exportación o del crédito derivado de ella.
2. Requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.
3. Disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental que impida al importador efectuar el pago de la operación.
4. Fenómeno natural de consecuencias catastróficas.
5. Insolvencia o mora prolongada del comprador ocasionada por la guerra, hostilidades, guerra civil u otros disturbios semejantes.

6. Falta de crédito otorgado a un banco o bien a una entidad pública o de servicio público.
7. Falta de pago de crédito cuando se trate de operaciones de interés nacional.
8. Falta de pago de los bancos centrales de los países corresponsables al Banco de México, de las operaciones cursadas por los convenios de pagos y créditos recíprocos suscritos en esas instituciones.

- **COBERTURA**

Hasta el 90% de la base garantizable.

e) GARANTIA DE POST-ENTREGA

- **OBJETIVO**

Garantizar al exportador o a la Institución de Crédito Intermediaria (ICI) contra los riesgos de tipo político, catastróficos y/o extraordinarios del país del importador a los que se encuentren expuestos durante la fase de la estimación o certificación de la obra.

- **TIPO DE RIESGOS QUE CUBRE LA GARANTIA**

1. Inconvertibilidad y/o intransferibilidad de la moneda nacional en divisas que el importador y/o su coobligado, si lo hubiere, entreguen a institución autorizada para realizar la transferencia al exterior para efectuar el pago de crédito.
2. Requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.
3. Disposición expresa de carácter general de una autoridad gubernamental que impida al importador efectuar el pago.
4. Fomento natural de consecuencias catastróficas.
5. Insolvencia o mora prolongada del comprador ocasionada por guerra, hostilidades u otros disturbios semejantes.

6. Falta de pago del crédito otorgado a un banco, o bien a una entidad pública o de servicio público.
7. Falta de pago del crédito cuando se trate de operaciones de interés nacional.
8. Ejecución o retención de las garantías prestadas por el exportador cuando dicho acto sea contrario a lo convenido en el contrato de ra o prestación de servicios a las disposiciones legales vigentes en el momento en que fueron prestadas, respectivamente.

- **COBERTURA**

Hasta el 90% de la base garantizable.

f) GARANTIAS CONTRACTUALES

- **OBJETIVO**

Garantizar a la Institución de Crédito Intermediaria (ICI) la pérdida que sufra por la emisión de las garantías contractuales (Bonds), por cuenta del exportador para garantizar el incumplimiento adquirido por él, a favor del importador, o bien, garanticen al exportador cualquier depósito que éste haya efectuado con motivo de su participación en una licitación internacional.

- **TIPOS DE GARANTIAS**

1. Garantías previas a la presentación de una oferta (Tender Bonds).
2. Garantías de sostenimiento de la oferta (Bid Bonds).
3. Garantías de devolución (Advanced Payment Bonds).
4. Garantías de ejecución (Performance Bond)
5. Garantías al exportador.
6. Otro tipo de garantías usuales en el comercio exterior.

- **COBERTURA**

Hasta el 90% de la base garantizable.

5. PROGRAMAS FINANCIEROS PROMOCIONALES

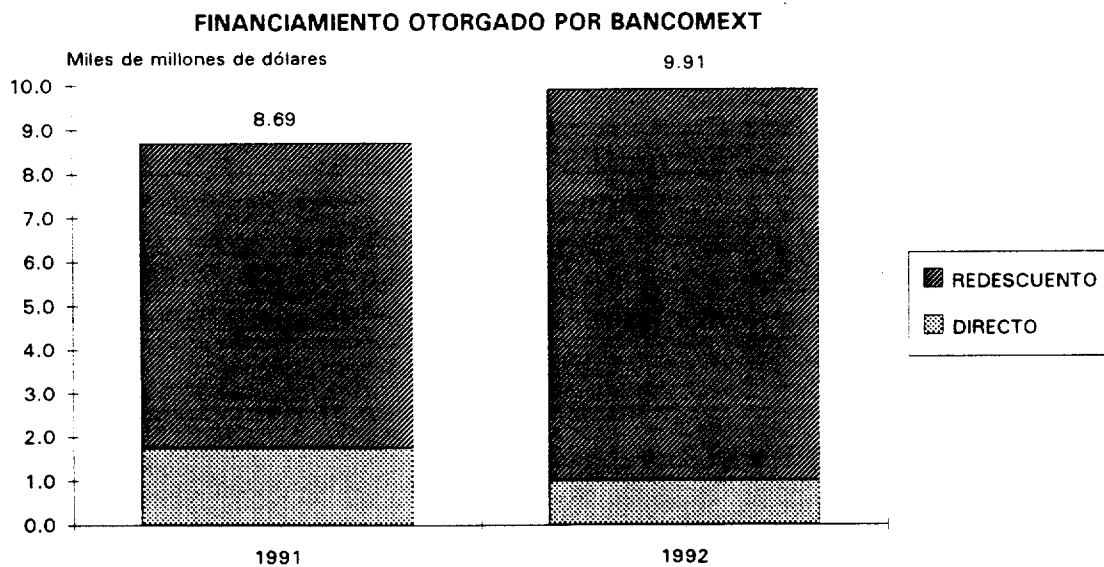
Mediante el financiamiento promocional, se pretende apoyar las acciones que permitan iniciar, aumentar y consolidar la presencia de bienes y servicios de México en el exterior. Este financiamiento considera los siguientes renglones susceptibles de apoyo:

- a) **Acciones de Promoción.-** Son aquellas dirigidas a promover la oferta detectada y calificada de productos y servicios de México en los mercados internacionales, y se destaca por su impacto en las ventas de exportación de las empresas. Principalmente, este tipo de apoyos cubre los siguientes conceptos: viajes de promoción; organización de ferias mexicanas de exportación; participación de ferias mexicanas de exportación; participación en ferias internacionales; envío de muestras; licitaciones internacionales y publicidad.
- b) **Acciones de Comercialización.-** Con estas acciones se pretende consolidar la oferta exportable a través del contacto directo de las empresas con el mercado, y se permite una efectiva capacidad de respuesta en los mercados del exterior. Incluye principalmente el apoyo a: realización de estudios de mercado; establecimiento de tiendas en el extranjero y defensa de comercio exterior mexicana.
- c) **Acciones de Capacitación.-** Estas se refieren a las dirigidas para realizar inversiones en capital humano, mediante la capacitación y asesoría en comercio exterior y en los procesos productivos de la empresas. Principalmente se apoyarán los siguientes renglones: capacitación y asesoría.
- d) **Acciones de Desarrollo Tecnológico.-** Tomando en cuenta la factibilidad técnica y financiera de las empresas, con estas acciones se promueve el desarrollo y mejoramiento de sus procesos productivos para aumentar su competitividad y posibilidades de éxito en el exterior. Estos apoyos contemplan los siguientes renglones: estudios de factibilidad técnica y financiera, y estudios para el desarrollo de nuevas tecnologías.

VI. RESULTADOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS

De los resultados que se han obtenido de la participación de Bancomext como institución de fomento al comercio exterior, se puede señalar que en 1992 el Banco proporcionó financiamientos por un total de 9,912 m.d., lo que representó un incremento del 14% en relación al otorgado el año anterior. Cabe señalar que de este total, el 83% se otorgó para apoyar operaciones de corto plazo y el 17% restante se destinó a operaciones de largo plazo, incluyendo garantías de crédito.

Del total de créditos otorgados, el Banco continuó en su función principal de redescuento, al conceder el 82% de los créditos a través de la banca comercial, el 8% a través de otros intermediarios financieros, y sólo un 10% se otorgó en forma directa.



Por la importancia que representa el sector de manufacturas y servicios dentro de la economía y del comercio exterior, estos renglones fueron los que absorbieron la mayor cantidad de recursos financieros. Especialmente se apoyó la inversión, el desarrollo tecnológico y la producción. De esta forma, en 1992 el Banco proporcionó 7,958 m.d. para apoyar al sector de manufacturas y servicios.

Al sector agropecuario se otorgó 1,487 m.d., al sector turismo 258 m.d., al sector minero-metalúrgico 113 m.d., y al sector pesquero 96 m.d.

Apoyos Financieros

Millones de dólares

	Corto plazo		Largo plazo		Total	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Manuf. y Serv.	6881	84	1077	64	7958	80
Agropecuario	1181	14	306	18	1487	15
Turismo	5	n.s	253	15	258	3
Pesca	65	n.s	31	2	96	1
Minería	108	1	5	1	113	1
Total	8240	100	1672	100	9912	100

n.s.: No significativo

FUENTE: Bancomext

En materia de garantías para proteger al exportador y a los intermediarios de la falta de pago derivado del incumplimiento del importador, falta de pago, cambios de legislación en el país, inconvertibilidad de moneda, confiscación y otros riesgos económicos y políticos, se otorgaron 936 m.d. en 1992. El 88% de estas garantías se canalizaron a operaciones pre-embarque de manufacturas y servicios, y el restante 12% se destinó a garantías de post-embarque.

GARANTIAS OTORGADAS

Millones de dólares

	Monto	%
Pre-embarque	826	88.2
Manufacturas y Servicios	816	87.2
Minería	2	0.2
Pesca	8	0.1
Post-embarque	110	11.8
Total	936	100.0

FUENTE: Bancomext

Una dinámica importante que ha llevado a cabo Bancomext en materia de garantías de crédito, son las negociaciones que se tienen con agencias de garantías y seguros de crédito de otros países, como Canadá y Estados Unidos, que permitan establecer esquemas de reaseguro para apoyar venta de bienes, proyectos y servicios de exportación que contengan componentes de los tres países.

En la actividad promocional, ésta se enfocó a generar y desarrollar oferta exportable con un mayor acercamiento con las empresas y otras entidades del gobierno de México.

Asímismo, se desarrolló un programa de promoción de exportaciones mediante el desarrollo de proveedores con base en que las grandes tiendas y cadenas comerciales en el exterior y en las grandes empresas exportadoras mexicanas, se constituyen en un canal de comercialización amplio y seguro para introducir productos de diversas ramas industriales en mercados atractivos.

Una de las estrategias de promoción han sido los proyectos "Producto-Región-Mercado", así como las alianzas estratégicas y el desarrollo de canales de comercialización, así como la agrupación de empresas para consolidar oferta exportable. Los primeros buscan adecuar la oferta de productos mexicanos a los requerimientos de mercados previamente identificados. Mediante los segundos, es posible aprovechar la experiencia y los recursos de empresas extranjeras mediante conversiones.

En otro ámbito, a fin de disminuir los costos fijos que representa la exportación, Bancomext ha buscado la agrupación de fabricantes pequeños de producto similares para consolidar montos mínimos de exportación que los mercados internacionales demandan.

En 1992, Bancomext orientó sus programas financieros para fomentar las exportaciones a sectores económicos con mayor potencial exportador. Cabe señalar que Bancomext ha implementado algunos instrumentos financieros nuevos, como es la "Tarjeta Exporta", la cual funciona como una tarjeta de crédito que utiliza el exportador para financiar su capital de trabajo sin requerir trámites adicionales para la obtención de los recursos, lo que facilita la competitividad exportadora al obtener recursos inmediatos de la banca.

Al igual que sucede con la estructura de la exportación total de México, la mayor parte de los financiamientos a la exportación de Bancomext se dirigieron al apoyo del sector exportador de manufacturas y servicios, en donde se encuentran las actividades que generan mayor valor agregado y que cuentan con mejores condiciones de competitividad en el comercio internacional.

En algunos sectores claves de exportación se establecieron programas específicos de financiamiento, como lo fue el caso del "Apoyo Integral al Sector Textil o de Confección". En el sector automotriz, se formuló un esquema financiero para desarrollar proveedores de autopartes de la industria terminal. Asimismo, a los transportistas se les aplicó un programa de financiamiento para apoyar la modernización del parque vehicular.

También en los sectores de productos primarios de exportación, Bancomext incrementó sus apoyos. Al sector agropecuario se otorgaron financiamientos por un 20% más de los concedidos en 1991. Se otorgaron créditos de largo plazo para tecnificar, ampliar y modernizar la infraestructura agropecuaria del país, destacando la construcción de bodegas y frigoríficos para comercializar productos perecederos en el exterior.

VII. CONCLUSIONES

- En un entorno mundial en que los países en desarrollo están experimentando procesos de apertura económica y liberación comercial, resulta cada vez más evidente la importancia que tiene el comercio exterior para el crecimiento las economías de estos países.
- En este contexto, la política de promoción del comercio exterior de las instituciones oficiales y privadas de cada país tendrá un papel fundamental para impulsar, fortalecer, diversificar y hacer más competitivos los productos de exportación de los países en desarrollo.
- En este sentido, será importante contar con la participación y la cooperación institucional de los organismos internacionales y regionales financieras y de comercio exterior, que apoyen los esfuerzos de las entidades nacionales, quienes por su parte deberán identificar sectores y proyectos en los que se tengan mayores posibilidades para el desarrollo de la oferta exportable.

- A su vez, los sectores productivos y empresariales de cada país no deben permanecer ajenos a estos procesos de transformación económica y de apertura comercial que están registrando los países en desarrollo. Por el contrario, deben enfocar sus esfuerzos para conseguir la reestructuración de sus aparatos productivos y lograr la competitividad de sus productos que demandan los mercados internacionales.

- Igualmente, es conveniente fortalecer la comunicación entre las instituciones de fomento al comercio exterior existentes en los diferentes países tanto desarrollados como en desarrollo. Con ello, se podrá incrementar el intercambio de información, capacitación, experiencias y la asistencia técnica que permita enriquecer las formas de apoyo con que cuentan las instituciones para el fomento del comercio exterior de los países en desarrollo.

- En el ámbito financiero, la banca de desarrollo debe reforzar sus mecanismos y programas de apoyo a fin de colocar en mejor posición internacional a sus exportadores ante la intensificación de la competencia en los mercados de servicios financieros.

- En este contexto las instituciones financieras y de fomento al comercio externo deben, asumir una participación más activa, congruente con la evolución económica de globalización, incluyendo positivamente en el rediseño de las políticas de fomento a las exportaciones.

- Para ello, habrá que entender que es necesario continuar desarrollando nuevos mecanismos, instrumentos y modalidades de fomento a la expansión comercial de los países en desarrollo, que incluya una mayor movilización de recursos financieros, mecanismos promocionales, impulso de los programas de asistencia técnica, desarrollo tecnológico, estudios de factibilidad, asesoría comercial y creación de nuevos proyectos orientados al mercado externo.

- Precisamente entre los propósitos del "Grupo Espacial de Trabajo sobre Ampliación de las Oportunidades Comerciales de Países en Desarrollo" está el de buscar alternativas para que los países en desarrollo puedan incrementar su participación en el comercio internacional, desarrollando nuevos productos exportables y modificando sus estructuras productivas para lograr incrementar su competitividad internacional aprovechando sus ventajas competitivas.

- Estamos seguros que estos objetivos podrán alcanzarse con el apoyo de todos los países participantes.