

Unidad 2

- Financiamiento a las exportaciones mexicanas

LAS NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO

Los apoyos financieros a las exportaciones son uno de los elementos de mayor importancia para definir y mejorar la posición competitiva internacional de los productos de un país, en los mercados mundiales, en el caso de los productos manufacturados de alta complejidad tecnológica o de producción, cuya calidad tiende a estandarizarse, con base en normas de aceptación general. El exportador que está en posición de ofrecer las condiciones financieras más atractivas para la colocación de su producto, es el que gana un mayor margen competitivo en su favor.

El financiamiento para la exportación, debe considerarse como un servicio adicional, indispensable para el productor que introduce o pretende colocar sus artículos en los mercados del exterior.

Pueden presentarse los usos siguientes: cuando el productor cuenta con posibilidades aún no aprovechadas de concurrir a los mercados internacionales, o bien cuando ya se tenga una amplia experiencia en operaciones de exportación, en ambos casos el financiamiento a la exportación puede ser el elemento clave para tener éxito.

Cuando existen posibilidades de iniciar la producción de artículos susceptibles de exportarse. Es decir, cuando la empresa tiene conocimiento de que en el mercado exterior, existe demanda de productos que es factible producir, en este caso se hará lo siguiente:

- a) Precisar la magnitud de la demanda, mediante estudios de mercado.
- b) Analizar los costos y calidad necesarios, para poder competir.
- c) Conocer las características de la demanda, como son, su volumen, su estacionalidad, las normas de calidad, presentación, y otros factores.
- d) Estudiar los medios y costos de transporte, requisitos aduanales, empaque más conveniente, medios de distribución más adecuados, sistemas de pago, gastos de almacenaje y otros diversos factores.
- e) Conocer los incentivos que ofrece el gobierno federal y tratará de aprovecharlos al máximo.
- f) Solicitará las condiciones de la demanda exterior como plazos de entrega y cotización de su producto. Esta información puede ser proporcionada por consejeros comerciales, por los embajadores, por medio de los cónsules de México o bien directamente; Una vez hecho lo anterior el empresario empezará a realizar operaciones de exportación. Cuando el empresario tenga pedidos de gran magnitud, se puede encontrar con que no cuenta con el capital de trabajo necesario para producir las cantidades requeridas, o dar los plazos solicitados. En estos casos es donde el financiamiento es necesario, pues por medio de los Bancos que realicen operaciones relacionadas con el comercio exterior, el

interesado está en condiciones de obtener el capital necesario y ofrecer sus productos con mayores y mejores condiciones.

Cuando existe producción que se está exportando, es decir, cuando el Industrial ya esté exportando pero tiene necesidad de investigar y estudiar:

- a) Tendencias del mercado para asegurar su participación en los mercados internacionales,
- b) Estudiar variaciones y tendencias de la demanda.
- c) Estudios de posibles productos competitivos.
- d) Estudios de nuevos diseños de productos más adecuados a la época.

Es común encontrarse empresas que pierden un mercado exterior, difícilmente conquistado, por no preocuparse en adaptar sus productos a un diseño y presentación de acuerdo a las necesidades del mercado o por no mejorar las condiciones de su oferta de acuerdo con las que hacen otros competidores.

Con un buen financiamiento, el productor-exportador puede fabricar los volúmenes solicitados de mejor calidad y ofrecer mejores condiciones competitivas de financiamiento.

Cuando existen posibilidades de incrementar la producción exportable. Una empresa moderna y dinámica debe de incrementar la producción exportable y con esto incrementar sus ventas en el mercado exterior, proponiendo constantemente sus productos en diversos países que se interesen. El financiamiento de estas empresas modernas y dinámicas es considerable tanto para ampliar su producción como para mejorar las condiciones de ofertas y hacer una buena promoción en el extranjero. Los Bancos ofrecen buen apoyo financiero para esta clase de operaciones y necesidades.

Cuando existe producción susceptible de exportarse. Las empresas que en algún momento exportaron y abandonaron el comercio exterior, previa investigación y con un financiamiento adecuado, podrían iniciar nuevamente sus operaciones de exportación. Empresas que nunca han realizado exportaciones y tengan productos susceptibles de exportar, previo estudio y con financiamiento adecuado, podrían colocar sus productos en el mercado exterior.

CLASES Y SISTEMAS DE FINANCIAMIENTO

Del punto anterior se desprende que las instituciones de crédito pueden apoyar con financiamientos, para los siguientes renglones:

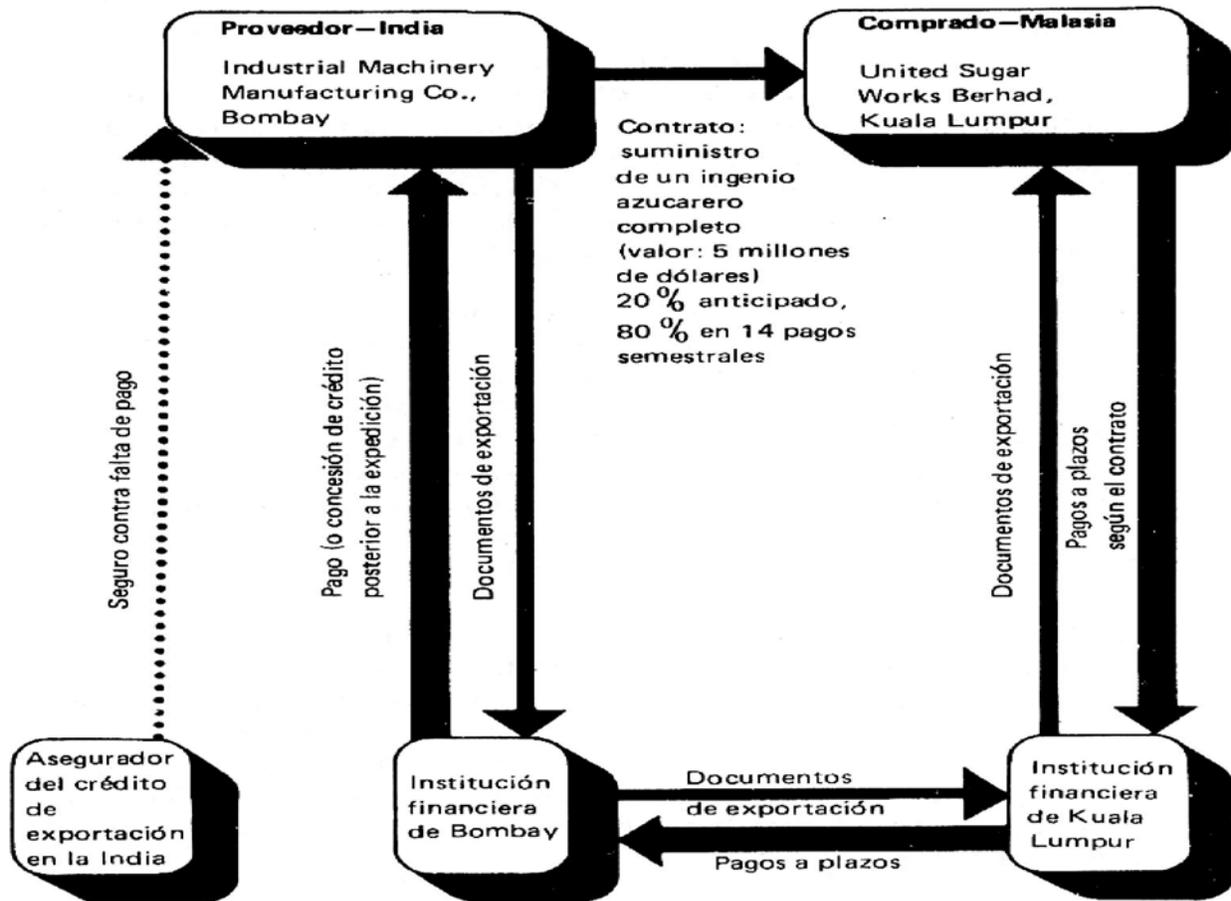
Clases de financiamiento

Financiamiento de capital de trabajo. Las empresas modernas requieren contar con recursos financieros que permitan la ampliación de sus líneas de productos.

Este tipo de recursos se conoce como Capital de Trabajo y debe invertirse en materias primas o en el pago de salarios y gas

FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

Crédito al proveedor.



La mayoría de las exportaciones se financian por el sistema de crédito al proveedor. En el diagrama que antecede, se trata de una operación de crédito al proveedor (el exportador de la India) el cual a su vez otorga crédito al comprador de Malasia. El exportador indio recibe financiación posterior a la expedición (no indicada en el diagrama) de su banco (o de una entidad financiera especializada) contra entrega de los documentos de exportación (menos un 20% recibido ya de antemano), pero el banco tiene derecho a reclamar contra el exportador si no recibe los pagos a plazos del extranjero. Por consiguiente, el riesgo inherente a la concesión de crédito pesa sobre el proveedor y no se transfiere a su banco. El proveedor puede transferir este riesgo al asegurador del crédito de exportación mediante la contratación de la correspondiente póliza de seguro. (Normalmente, los bancos no proporcionan financiación posterior a la expedición para créditos de exportación a medio o a largo plazo si no se ha contratado un seguro del crédito de exportación.

- Na•

Nota: Las líneas de trazo ligero del gráfico se refieren a transacciones que se efectúan aproximadamente en el momento de la expedición; las líneas de trazo más grueso se refieren a transacciones que se efectúan mucho después. Los diversos de fabricación. El capital de trabajo debe emplearse adecuadamente y evitar que se congele, concediendo créditos en cuenta de clientes, mantenimiento de existencias en almacén, inversiones no adecuadas, etc., es decir, que al hacer una adquisición de bienes de activo fijo, como terrenos, maquinaria, equipos de transporte, etc., debe tenerse en cuenta la convertibilidad del capital de trabajo; la necesidad de aumentarlo y el origen de esos recursos, con esto se puede evitar que en lugar de beneficiarse se perjudique.

Es importante que las empresas conserven sano su capital de trabajo para evitar que por una mala política de ventas y aún de producción, puedan quedar congelados sus recursos. Hay diversas formas de recurrir al apoyo financiero y podrían ser a través de créditos directos en cuenta corriente, descuento de documentos, préstamos sobre inventarios y créditos de habilitación o avío.

Financiamiento para la ampliación de la planta o de modernización de maquinaria y equipo. Las empresas necesitan estar en constante proceso de renovación y modernización, ya que es la base para mejorar su posición competitiva en los mercados nacional e internacional. Por esta razón es necesario contar con recursos crediticios para modernización de maquinaria y equipo, en condiciones de plazo y tasa de interés que les permitan el desarrollo de sus operaciones.

Cuando una empresa acepta créditos, cuyas condiciones le ocasionan serias presiones económicas en el futuro, inicia una disminución de sus recursos de trabajo, debido a una deficiente proyección en la aceptación de un crédito. En ocasiones la falta de plazos convenientes y de intereses razonables, impide el desarrollo de industrias que se ven forzadas a continuar trabajando con métodos y maquinaria obsoletos.

Es necesario que los Bancos que ofrezcan esta clase de financiamiento, otorguen condiciones razonables, de acuerdo a las necesidades de ampliación de plantas industriales, de modernización de maquinaria y equipo y de incorporación de adelantos tecnológicos y de esta manera incrementar su producción, para cubrir las necesidades de demanda nacional y poder concurrir satisfactoriamente al mercado exterior.

Financiamiento por necesidad de disminuir su cartera por concepto de rentas a crédito. Hay empresas que advierten el pro

Acuerdo de concesión de crédito de 4 millones de dólares

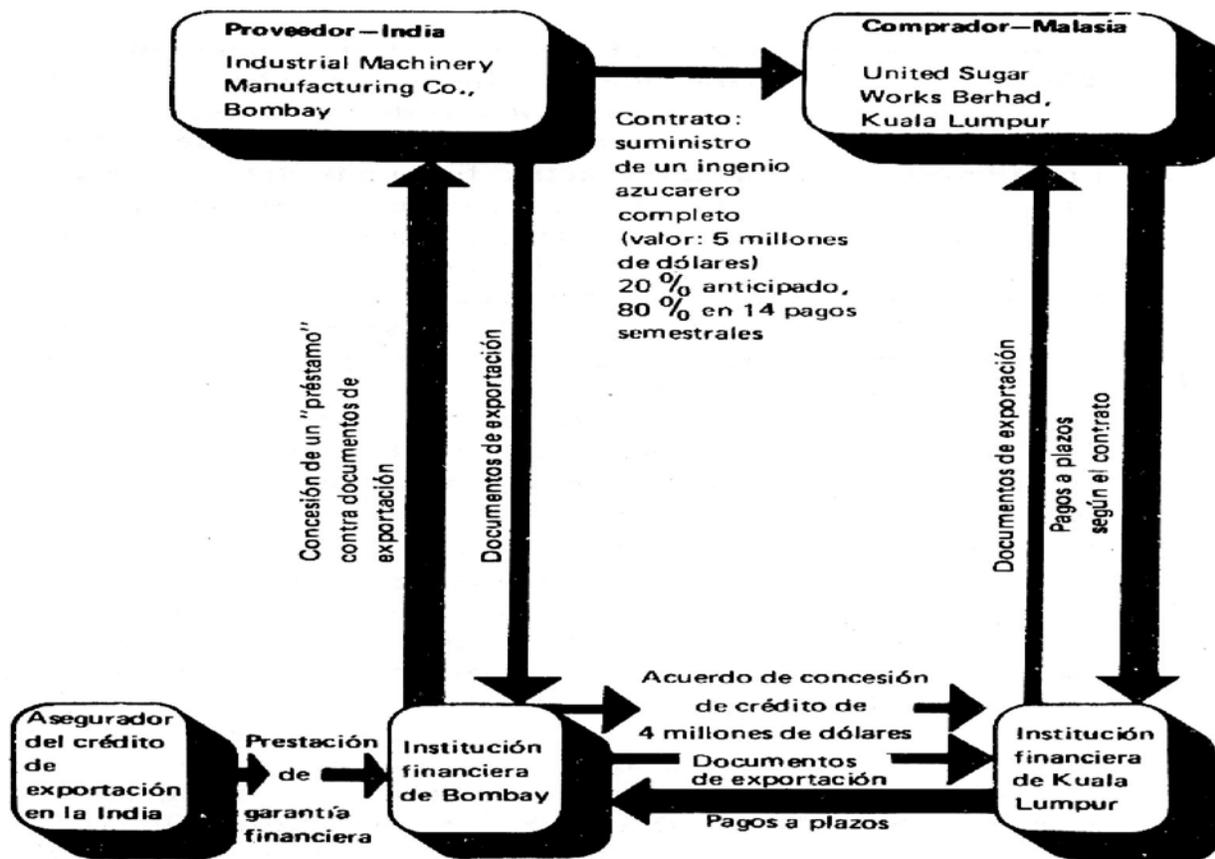
Documentos de exportación

El sistema del crédito al comprador se emplea en los contratos de un valor considerable basados en un crédito a largo plazo. En el diagrama que antecede, un establecimiento financiero (un banco o una entidad especializada) del país del proveedor concede un préstamo a un comprador en el extranjero por conducto del banco del comprador. Este método da al comprador la posibilidad de efectuar un pago

al contado al proveedor por el equipo comprado. El préstamo no da lugar a una transferencia de fondos desde el país del proveedor al país del comprador, sino que el banco prestamista efectúa pagos al proveedor contra los documentos de expedición, y estos pagos tienen el efecto de préstamos al comprador. El proveedor sólo es responsable de la parte comercial del contrato. El asegurador del crédito de exportación cubre a la entidad prestamista contra el riesgo de falta de recepción de los pagos a plazos.

Nota: Las líneas de trazo ligero que figuran en el diagrama de esta página se refieren a transacciones efectuadas aproximadamente en el momento de la expedición; las líneas de trazo más grueso se refieren a transacciones efectuadas mucho después. Del problema financiero cuando ya están en una situación crítica, y que por presiones del mercado tienden a convertirse de empresas productoras o comerciales a empresas financieras.

Crédito al comprador



Muchas empresas han visto cómo su renglón de cuentas de clientes o documentos por cobrar crece a niveles muy elevados y cómo las líneas bancarias de descuento de que disponen ya no resisten un mayor volumen de operaciones.

En el comercio exterior, el renglón de ventas a crédito supone un riesgo mayor que el que se tiene en las operaciones dentro del país, debido a la falta de conocimiento del exportador mexicano sobre la legislación del país comprador.

Tratándose de clientes extranjeros, es difícil efectuar los trámites y asumir los gastos para la cobranza judicial.

En operaciones en el comercio exterior, existe cada vez mayor renuencia para utilizar las cartas de crédito y se advierte cierta tendencia a realizar operaciones basándose en cuenta abierta entre compañías.

Entre los apoyos financieros que ofrecen los bancos, se encuentran, el descuento de documentos suscritos por los compradores extranjeros a plazos más o menos largos; así es como se han ideado sistemas para financiar simultáneamente al exportador y al comprador en el extranjero.

Sistemas de financiamiento

La importancia del factor financiamiento dentro de una política general de las exportaciones. Desde hace tiempo el gobierno federal mexicano ha establecido diversos mecanismos para conceder distintos tipos de créditos, destinados al financiamiento de las ventas al exterior, a las ventas en la zona fronteriza norte del país y a la eliminación de importaciones:

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados. En el año de 1962, inició sus operaciones este Fondo, con el producto del impuesto del 10% ad-valorem que gravó a la importación de algunos artículos considerados como un lujo o no necesarios.

El fondo es un fideicomiso del Gobierno Federal establecido por la Secretaría de Hacienda y Crédito público, en el Banco de México, S. A., y administrado por un comité técnico que de fine el programa financiero del Fondo. El objetivo principal del fondo, es colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y servicios, en posibilidad de competir con vendedores de otros países, en lo que se refiere a las condiciones de venta que puede ofrecer. Asimismo, el fondo protege al exportador de ciertos riesgos a que está expuesto en el extranjero, y apoya al productor mexicano en sus ventas internas cuando éstas tienen por objeto sustituir importaciones de bienes de capital.

Los financiamientos que dicho fondo otorga, siempre a través de las diversas instituciones de crédito del país están destinados a financiar la producción exportable, las ventas a crédito al exterior, la sustitución de importaciones de bienes de capital, las existencias de mercancías con destino al exterior y la prestación de servicios en el extranjero.

Financiamiento a través de Bancos de Depósito. Este sistema consiste en apoyar financieramente a las exportaciones de productos mexicanos, el cual lo constituyen las disposiciones que ha dictado el Banco de México dentro del régimen de depósito obligatorio que los Bancos de Depósito y las sociedades financieras del país deben mantener en el mismo, es decir, el sistema consiste en encauzar los recursos de las referidas instituciones de crédito, hacia el financiamiento para la exportación de productos mexicanos, ampliando plazos y reduciendo la tasa de intereses.

Financiamiento a través del Banco Nacional de Comercio Exterior. El Gobierno de México, aporta por medio del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A., apoyo financiero oportuno y suficiente para el desarrollo de las exportaciones mexicanas.

El Banco está especializado en la atención de operaciones de Comercio Internacional y ofrece además del financiamiento requerido para realizar operaciones de exportación, los servicios bancarios normales de cualquier institución de crédito; sus actividades principales son: financiamiento, promoción y comercialización.

Los sistemas de financiamiento y de promoción. El Banco orientará en importaciones, tales como la adquisición de bienes de capital y tecnología de acuerdo a las necesidades de la empresa y del país.

En el campo de la comercialización a través de su empresa filial, la Impulsadora y Exportadora Nacional, el Banco incrementará su distribución en el exterior, con el fin de promover directamente las exportaciones y canalizar un ingreso mayor para los productores mexicanos.

FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS.

El Fondo es un conjunto de recursos que se constituyó con el producto de un impuesto del 10% ad valorem, que grava a la importación de ciertos productos considerados como de lujo, o no necesarios, así como algunos que se importaban al amparo de las llamadas fracciones genéricas de la Tarifa del Impuesto General de importación.

El Fondo fue creado por la Ley de Ingresos de la Federación en 1962, que, destinó el impuesto al fondo antes mencionado. Las leyes de ingresos y los presupuestos de egresos de la Federación para los años subsecuentes han ratificado su destino.

De acuerdo con las citadas leyes, dicho fondo debe manejarse por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y por el Banco de México; se firmó un contrato de fideicomiso entre la Secretaría de Hacienda y el Banco para el manejo del Programa Financiero del Fondo.

Objetivos del Fondo

A través de su Programa Financiero:

- a) Colocar al exportador mexicano de artículos manufacturados y de servicios, en posibilidad de competir con exportadores de otros países, por cuanto se refiere al financiamiento de sus operaciones.
- b) Proteger a los exportadores mexicanos de mercancías o de servicios contra ciertos riesgos políticos, a que están expuestos los créditos derivados de sus exportaciones.
- c) Apoyar a la industria mexicana de ciertas ventas en el mercado nacional de equipo e instalaciones que se hubieren realizado en competencia con proveedores del extranjero.
- d) Proporcionar ayuda a los exportadores y a los proveedores nacionales de equipo e instalaciones.

El programa financiero del fondo comprende los aspectos siguientes:

- a) Refinanciamiento de la producción y/o existencias de bienes que se destinen a la venta exterior.
- b) Redescuento de documentos correspondientes a ventas a crédito al exterior.
- c) Otorgamiento de garantías para proteger a los exportadores o a las instituciones de crédito, contra ciertos riesgos políticos a que están expuestos los créditos derivados de exportaciones mexicanas.
- d) Compensación a los exportadores por costos elevados de garantías bancarias del extranjero.
- e) Apoyo financiero para la producción de equipos e instalaciones, cuando su venta en el mercado nacional elimine a las de procedencia extranjera.

Apoyo financiero a las operaciones de compra-venta en el mercado nacional de la industria mexicana, fabricante de equipos e instalaciones que se hubieren realizado en competencia con proveedores del extranjero.

En cuanto al programa de financiamiento de exportaciones de bienes de capital, de acuerdo con los arreglos celebrados entre México y el Banco Interamericano de Desarrollo, las líneas de crédito que este Banco ha concedido a nuestro país conforme a dicho programa, se utilizan para el refinanciamiento de créditos que el fondo concede a través de sus operaciones de redescuento.

Requisitos para gozar estos estímulos que ofrece el programa financiero del fondo

- a) Si se trata de la producción o existencia de bienes, destinados a la exportación o ventas a crédito al exterior de dichos bienes, que éstos sean de fabricación mexicana. Si se trata de un servicio en el extranjero, que se preste por una empresa mexicana y que su pago represente para México ingreso de divisas. Para que un producto se considere hecho en México, deberá estar constituido por insumos de origen mexicano que estén presentes en el costo directo de producción de, cuando menos, el 30%.
- b) Que el pago de venta de la mercancía o de la prestación del servicio, se pacte en moneda mexicana o en dólares de los Estados Unidos de América.
- c) Cuando el pago de la mercancía o servicio se pacte en abonos, el plazo y forma de amortización del crédito y la proporción que éste represente del precio de la mercancía o servicio, deberán estar de acuerdo en todo caso, con las prácticas del mercado internacional, respecto del producto o servicio de que se trate. Además el exportador debe contar con póliza de seguro, que ampare el crédito respectivo contra riesgos comerciales, excepto cuando esté ya protegido por garantías adecuadas, por tratarse de un crédito entre entidades conexas o porque el seguro no sea aplicable a créditos a cargo de entidades del país de destino.
- d) Las operaciones de financiamiento se efectuarán a través de Bancos de Depósito o de sociedades financieras del país.

- e) Las operaciones de garantía de créditos de exportación se realizarán directamente con los beneficiarios de la misma ya sea el exportador o la institución de crédito que lo financia.

Plazos que otorgan los productores nacionales en ventas a crédito al exterior y que el fondo apoya

- a) Las materias primas y los productos semi-elaborados, se venden a un plazo máximo de 3 meses y ocasionalmente más largo pero no mayor de 6 meses.
- b) De artículos para consumo final, se venden a un plazo máximo de 66 meses; los de consumo duradero a un plazo máximo de 12 meses y excepcionalmente a un plazo no mayor de 18 meses,
- c) En maquinaria, herramienta y equipo, se venden a un plazo máximo que no exceda de su vida económica y con relación a su valor de 25,000.00 Dlls, hasta 250,000 de 2 a 4 años, y más de 250,000 Dlls. 5 años
- d) En servicio, los plazos varían según su naturaleza, debiendo consultar al Fondo antes de contratar una operación.

PRODUCCIÓN DE ARTICULOS PARA EL COMERCIO EXTERIOR

El Fondo proporciona a los bancos y a las sociedades financieras recursos para que financien la producción de manufacturas que se destinen a la venta al exterior.

Cuando se trata de empresas que ocasionalmente venden al exterior productos que fabrican sobre pedido, el refinanciamiento tiene por lo general las características siguientes:

- a) Se condiciona a que el exportador disponga ya de evidencia del pedido en firme.
- b) Se otorga a elección del propio exportador, hasta por el costo directo de fabricación de la mercancía o hasta por el 70% del precio de fábrica.
- c) Se concede un plazo igual al período de producción de los bienes, hasta el embarque de éste.

Cuando se trata de empresas que tienen ventas regulares al exterior de productos fabricados, el refinanciamiento puede otorgarse sobre las bases siguientes:

- a) Se determina el porcentaje que de las ventas totales del producto hubieren representado las ventas al exterior, durante el año o semestre inmediato anterior a la fecha de la solicitud de apoyo financiero.
- b) El porcentaje determinado en el punto anterior, se aplica al costo promedio de los inventarios de la empresa, durante el mismo período correspondiente al producto respectivo.
- c) Tomando en cuenta la dimensión de la empresa y los recursos con que se cuenta para esta clase de financiamientos, puede otorgarse a la compañía un

crédito por el total o por una parte del costo de sus inventarios que correspondan a la exportación.

- d) El plazo del crédito no excederá normalmente de 6 meses a fin de que, con base en la revisión semestral que se haga del monto de las exportaciones, se determine la nueva cuantía del financiamiento para los 6 meses subsecuentes.

En caso de que la empresa no se adapte a las características anteriores, el Fondo puede acordar con la institución de crédito intermediaria, un sistema especial de refinanciamiento.

El Fondo otorga un refinanciamiento al banco intermediario que va a ayudar a realizar el apoyo financiero al exportador; es decir, el banco intermediario va a otorgar financiamiento al exportador y le va a exigir todos los requisitos para que pueda gozar, de las facilidades que otorga el Fondo, de donde se desprenden los siguientes puntos más importantes:

El banco puede otorgar un financiamiento hasta el 70% del precio de fábrica. O bien, si desea un financiamiento mayor del 70%, debe comprobarlo por escrito, presentando un análisis de su costo directo de fabricación.

Para esta clase de financiamiento, se realizará la operación generalmente mediante pagarés suscritos por el exportador a favor del banco intermediario.

Para comprobar la veracidad de esta operación, el exportador debe presentar la siguiente documentación:

- a) Copia del pedido del comprador de dicha producción.
- b) Carta del exportador, aceptando y comprometiéndose a venderle.
- c) O bien, debe amparar dicha operación por medio de una carta de crédito a favor del exportador.
- d) Carta del exportador solicitando el plazo de financiamiento; aquí debe describir el proceso de fabricación para justificar el plazo solicitado
- e) Análisis del costo directo de producción en caso de que solicite un financiamiento mayor del 70%.
- f) Una vez efectuada la operación, debe presentar copia del pedimento de exportación y copia de la factura comercial.

El banco o sociedad financiera que realice dicha operación generalmente cobra un porcentaje de interés anual.

El plazo que se otorga es de 120 días como máximo, o según la operación y acuerdo de ambas partes.

Una vez que la mercancía se encuentra en manos del comprador, el exportador debe cubrir el préstamo para la producción o bien, cuando la mercancía se embarque, se debe cubrir.

El exportador puede tramitar enseguida un financiamiento "a la exportación", por ejemplo: un financiamiento por ventas a crédito, etc.

EXISTENCIAS

El Fondo proporciona a los bancos y a las sociedades financieras, recursos para que financien las existencias de manufacturas que se destinen a la venta al exterior.

El refinanciamiento de existencias, varía según las circunstancias de cada caso, por lo cual el Fondo establece un sistema especial para el exportador, de acuerdo con la institución de crédito que actúe como intermediaria. El monto de los refinanciamientos de existencias no debe exceder del costo de las mercancías respectivas, puestas en la bodega en donde se almacenan, ya sea en el país o en el extranjero.

Es decir, este financiamiento que se otorga al exportador, debe estar respaldado con existencias de artículos manufacturados en el país destinados al comercio exterior, o bien, que tenga dichas existencias en el extranjero, pendientes de venta o de entrega a los compradores

El plazo que otorga en esta clase de operaciones, es el que solicite el exportador, siempre y cuando lo compruebe.

El importe del financiamiento será 70% del precio de fábrica, o mayor siempre y cuando lo justifique mediante el análisis mencionado en el financiamiento a la producción.

Esta clase de operaciones normalmente se documentan con pagarés, o bien, cuando dichas mercancías se encuentren almacenadas en el extranjero o en el país por una institución de crédito, debe estar amparada por certificados de depósito. En el caso de mercancía depositada en el extranjero, el exportador debe adicionalmente entregar para anexar a los pagarés una copia del pedimento de exportación para comprobar su legal salida del país.

Dicha mercancía también puede ampararse mediante recibos de depósito confidencial, suscritas por personas de suficiente solvencia moral y económica, que sean aceptada por la institución de crédito intermediaria.

Apoyo a las existencias en el país o en el extranjero de productos manufacturados destinados a la exportación

Este apoyo consiste en dar financiamiento a existencias de productos manufacturados que se mantengan en México o el exterior y se destinen para su venta en el exterior.

Modalidades

- Existencias en el país
- Existencias en el extranjero

Monto máximo del crédito

Si se trata de productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50%, se les dará un monto igual a la parte mexicana dentro de su costo directo de producción o, incluso hasta el doble de dicho porcentaje, cuando los productores cuenten con un programa de integración aprobado por la Secretaría correspondiente.

Si la integración nacional es entre 50% y 100%, se les dará el 100% del costo directo de producción o el 70% del precio de venta LAB, fábrica, a elección del solicitante.

En caso de operaciones especiales o por cantidades elevadas queda a juicio del Fiduciario determinar discrecionalmente, el monto del financiamiento.

Plazo máximo del crédito

Hasta 180 días computados a partir de la fecha en que se reciban en depósito las mercancías en un almacén o en el lugar autorizado por el Fiduciario y renovables por otro período igual, a juicio del Fiduciario.

Tasa de interés

- Anual, pagadera al vencimiento.
- Documentación a presentar
- En el mecanismo de existencias en el país:
 - a) Certificado de depósito del almacén general de depósito o certificado confidencial de depósito.
 - b) Copias del pedido en firme o demostrar experiencia exportadora.
 - c) Pagaré suscrito por el exportador a favor de la institución intermediaria.
 - d) Formulario general.
 - e) Descripción del proceso de fabricación..
 - f) Evidencia de la exportación cuando ésta se realice (factura y pedimento de exportación respectivo)..

En el mecanismo de existencias en el extranjero:

- a) Copia del pedimento de exportación derivado de la salida de la mercancía del país,
- b) Copia del pedido.
- c) Evidencia de la entrada de la mercancía al almacén del exterior_ d) Formulario general.
- d) Descripción del proceso de fabricación.

Evidencia de la venta realizada al vencimiento del crédito mediante telex del almacén del exterior, indicando la salida de la mercancía..

En esta modalidad financiera, la institución intermediaria debe presentar a FOMEX la siguiente documentación:

- a) Solicitud de refinanciamiento
- b) Certificado de depósito de títulos en administración_

VENTAS A CRÉDITO

El Fondo redes cuenta a los bancos y a las sociedades financieras documentos provenientes de ventas a crédito al exterior.

Los bancos y sociedades financieras que tienen establecidas líneas de crédito con el Fondo, pueden obtener en los términos de dichas líneas el redescuento automático de documentos correspondientes a ventas a plazos al exterior, siempre que los exportadores haya cumplido con los requisitos que exige el Fondo.

Las tasas de interés que paga el exportador por estos estímulos financieros, son de carácter general, que las instituciones de crédito cargan al exportador. En efecto, toma en consideración el costo del crédito, para exportadores de otros países, ya que uno de los objetivos del Fondo, es colocar al exportador mexicano en situación semejante a la que tienen los exportadores de las naciones desarrolladas, por cuanto al financiamiento de esas operaciones se refiere. El Fondo sólo determina tasas máximas, por lo que es factible que el exportador obtenga tasas inferiores a las normales que otorgan otras instituciones de crédito y con ello obtener mayores beneficios financieros.

Financiamiento a las ventas de productos manufacturados Operaciones a plazo hasta de 1 año fecha de embarque

- Monto del crédito
- Para productos con un grado de integración nacional entre el 50% y 100%, el monto financiable será: Hasta el 100 del valor de factura, más los intereses del crédito que cobre el exportador al importador,
- En el caso de productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50% Hasta el 100% de la cantidad que resulte de restar los costos y gastos de origen extranjero al valor de factura. Dicho monto será susceptible de incrementarse hasta un tanto del valor de la parte mexicana en el costo directo de producción, cuando se cuente con un programa de integración. En ambos casos el crédito se cubrirá en una o varias amortizaciones.
- Plazo del crédito: Se otorga de acuerdo a la competencia que enfrenta el producto en el mercado Internacional (presentando evidencia).
- Tasa de interés: La correspondiente a ese momento. Operaciones a plazo de 1 a 2 años fecha de embarque
- Monto del crédito

- Para productos con un grado de integración nacional entre el 50% y 100% Hasta el 85% del valor de factura.
- Para productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50% Hasta el 85% de la cantidad que resulte de restar al valor de factura, los costos y gastos de origen extranjero o el 100% si el Fiduciario lo estima conveniente.
- Plazo del crédito: El concedido por el exportador al importador.
- Tasa de interés: La máxima tasa de interés que la banca puede cobrar como intermediaria de FOMEX es de 77% anual. El crédito y sus intereses sobre saldos insolutos deben pagarse en lapsos no mayores de 6 meses contados a partir de la fecha de embarque.

Operaciones a plazo de 2 a 5 años

- Monto del crédito: Para productos con grado de integración nacional entre el 30% y 100%, el monto financiable será: Hasta el 85% de la cantidad que resulte de restar los costos y gastos de origen extranjero al valor de factura.
- Plazo de crédito: El concedido por el exportador al importador.
- Tasa de interés: El porcentaje anual correspondiente al momento que se tramite el crédito.

Los pagos por principal del crédito deberán hacerse en lapsos no mayores de 6 meses contados a partir de la primera amortización y los intereses deben cubrirse sobre saldos insolutos, en lapsos no mayores de 6 meses contados a partir del primer desembolso que realice el Fiduciario.

- Operaciones a plazo mayor de 5 años fecha de embarque Monto del crédito: El que determine el Fiduciario sobre la base de las condiciones del mercado internacional prevalecientes en el momento en que se autorice la operación.
- Plazo del crédito: El concedido por el exportador al importador.
- Tasa de interés: El porcentaje anual correspondiente al ser contratado el crédito.
- Tipo de bien financiable: Que se trate de maquinaria, herramienta y equipo.
- Modalidades de los financiamientos a las ventas Financiamiento a ventas documentadas a plazo.

Se otorga a las ventas a crédito de exportaciones mexicanas de productos manufacturados y que están documentadas con letra de cambio.

- Documentación a presentar Copia de la factura comercial. Copia del documento de embarque. Original de la letra de cambio. Copia del pedimento de exportación. Agregar, según el caso, copia de la carta de crédito o póliza de COMESEC.

Financiamiento a ventas en cuenta abierta

En el caso de las ventas no documentadas, es decir, cuando algunos exportadores no giran letras de cambio por tratarse de ventas filiales en cuenta abierta, o clientes de varios años, FOMEX acepta financiar en dos formas este tipo de ventas: Por medio de recuperación de cartera o por paquete de factura mensual.

- Documentación a presentar Copia de la factura comercial. Copia del conocimiento de embarque. Copia del pedimento de exportación cuando obre en su poder. Dictamen que compruebe su situación de recuperación de cartera..Paquete o facturación mensual, que podrá ser del mes anterior o del penúltimo mes a la presentación del mismo.

Prestación de servicios

El Fondo proporciona a los Bancos y a las sociedades financieras, recursos para que financien la prestación de servicios en el extranjero por empresas mexicanas.

El monto del refinanciamiento se establece normalmente en función del ingreso total de divisas a México, por concepto de los servicios que presta .

Características generales en ventas a crédito y prestación de servicios

El exportador deberá tomar en cuenta al solicitar financiamiento a FOMEX las consideraciones siguientes:

- a) Un Banco de nuestro país autorizado para estas operaciones, puede ofrecer financiamiento al exportador, para que éste pueda conceder a sus clientes extranjeros créditos, plazos y tipos de interés competitivos con los que ofrecen otros países.
- b) Al otorgar financiamiento al exportador, éste podrá ofrecer plazos atractivos en el mercado exterior, el plazo generalmente se fija tomando en cuenta el tipo de productos y su consumo, que pueden ser de consumo inmediato o duradero.
- c) El importe del financiamiento se obtiene por el 100% del precio de venta en el extranjero, incluyendo servicios técnicos, tales como fletes, seguros, otros gastos de transportación, etc., si es que así se convino con el comprador.
- d) El tipo de interés que se cobra al exportador es variable.
- e) Los documentos más importantes que se exigen al exportador son: Copia de la factura comercial, Conocimiento de embarque, Pedimento de exportación, Permiso de la Secretaría de Comercio, si se requiere, etc.

El título de crédito que deberá presentar el exportador para obtener financiamiento varía según el acuerdo a que se llegue. Puede ser mediante letras de cambio aceptadas por el comprador a la entrega de documentos originales que amparen la mercancía. Los convenios más usuales en estas operaciones son:

- Que el exportador venda contra pagos anticipados; aquí no habría necesidad de financiamiento.

- Que el exportador venda al contado, es decir, con giros a la vista. Estos documentos pueden ser descontados y no habría necesidad de financiamiento. En el caso de que el comprador extienda los giros a la vista hasta que tenga la mercancía en su poder, el exportador puede obtener financiamiento hasta por 30 días.
- Cuando se venda mediante giros a determinados días a la vista. En este caso podría financiar sus exportaciones descontando dichas letras de inmediato.
- Cuando se realicen operaciones de compra-venta, mediante remesa de fondos periódicos sin extender documentos, es decir, que se trabaje en "cuenta abierta", para fijar el importe del financiamiento, se tomará en cuenta el promedio de días para recuperar cartera en el extranjero.
- En el caso de que el comprador extranjero expida cartas de crédito documentadas a determinado plazo, a cargo de un Banco extranjero, el exportador puede descontar dichos documentos. En este caso se puede sugerir al comprador que expida los documentos a cargo de un Banco mexicano, así el exportador obtendrá letras aceptadas por el Banco y puede descontarlas si así lo desea.

Cuando se trate de productos no manufacturados, el exportador mexicano podría gozar de estas ayudas financieras, previa autorización por escrito del Banco de México.

FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

Operaciones a la prestación de servicios en el extranjero

Este financiamiento tiene por objeto que el exportador de servicios técnicos obtenga de inmediato el importe de su venta, aun cuando ésta se hubiere concertado a plazos. s Monto del crédito: Será el equivalente al ingreso neto de divisas al país o Plazo del crédito: Máximo de 3 años de acuerdo con el tipo de servicio de que se trate.

- Tasa de interés: Anual con responsabilidad del exportador.
- Tipo de bien financiable: Prestación de servicios técnicos de asesoría y supervisión, integrados o no en un "paquete" con la maquinaria y equipo correspondiente. El capital de la empresa debe ser en su mayor parte de origen mexicano.
- Documentación a presentar
 - a) Desglose de los costos y gastos en cifras absolutas y relativas del proyecto.
 - b) Que el capital de la empresa sea en su mayor parte de origen mexicano.

Garantía de crédito

El sistema de seguros de crédito a la exportación, otorga al productor la confianza necesaria para dirigirse a los mercados del exterior, con la certeza de que estarán garantizados los riesgos políticos y comerciales en que se incurra. En México,

el sistema de seguros de créditos a la exportación, consta de dos organismos, el primero es el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, que cubre los riesgos políticos y el segundo, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., que cubre los riesgos comerciales.

Esta garantía de crédito que otorga FOMEX, es un estímulo financiero más, cuyo objetivo es proteger a los exportadores y a las instituciones de crédito del país, contra ciertos riesgos políticos a que están expuestos los créditos derivados de exportaciones, debiendo tomar en cuenta lo siguiente:

Requisitos de garantía.

- a) Si se trata de ventas a plazos al exterior de bienes, que éstos sean manufacturados, o de materias primas de exportación.
- b) Que el pago de la venta de mercancías se realice en dólares de los Estados Unidos de América. Un exportador puede necesitar financiamiento en dos etapas distintas de una operación exportadora. En primer lugar, cuando recibe el pedido es probable que necesite financiación para producir o comprar los artículos y cargarlos en un buque (u otro medio de transporte) para su exportación. Si el pedido prevé el pago al contado contra la entrega de los artículos para su exportación, no necesitará más financiación. Este es el caso de las operaciones basadas en una carta de crédito pagadera a la vista. En cambio, si el comprador extranjero ha pedido que se le dé crédito, por ejemplo, a 60 días y el exportador ha convenido en ello, éste tiene que esperar ese plazo para recibir el pago. Para aumentar sus recursos líquidos con objeto de emprender nuevas operaciones comerciales, el exportador busca financiación para esos 60 días.
- c) Cuando el pago de la mercancía se pacte en abonos, el plazo, forma de amortización del crédito y la proporción que éste represente del precio de la mercancía, debe estar de acuerdo en todo caso con las prácticas del mercado internacional, respecto del producto de que se trate.
- d) Además, el exportador debe contar con póliza de seguro que ampare el crédito respectivo, expedido por la o las empresas que practiquen en México el seguro de crédito de exportación contra riesgos comerciales. (Circular No. 1693/70, del 3 de noviembre de 1970, expedidos por el Banco de México). Sin embargo, FOMEX podrá eximir de esta obligación al exportador, cuando dichas empresas no amparen el crédito, por estar ya protegidas por garantías adecuadas, por tratarse de un crédito entre entidades conexas, o porque el seguro no sea aplicable a créditos a cargo de entidades del país de destino de la exportación de que se trate.

Riesgos que pueden cubrirse por garantía de crédito:

- a) Inconvertibilidad de los fondos que el importador entregue en su país a institución autorizada para efectuar el pago.

- b) Falta de pago por requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador.
- c) Falta de pago por disposición de una autoridad gubernamental del país del importador.
- d) Falta de pago del importador cuando se trate de una entidad pública o banco del país del importador.

Importe que cubre la garantía. Cubre hasta el 90% del importe del crédito. FOMEX al igual que las entidades de otros países que otorgan garantías de crédito a la exportación, se ajusta al principio de que el beneficiario de la garantía debe estar expuesto a una parte, aunque sea pequeña, de las eventuales pérdidas, a fin de interesarlo tanto en la buena selección de la clientela, como en la recuperación del crédito, en su caso de falta de pago.

Importe de la prima. FOMEX lo determina en función del plazo del crédito, de los riesgos cubiertos y de la situación y perspectivas económicas del país, destino de la exportación. La tarifa para el cálculo de las primas consiste en tasas porcentuales, aplicables al valor principal de los créditos. Estas tasas no son por tiempo, sino que se aplican una sola vez. La tarifa comprende créditos hasta de 5 años de plazo. Respecto de créditos a plazos mayores de 5 años, FOMEX determina tasas especiales para la operación de que se trate.

Procedimiento para obtener la garantía. Puede ser para amparar un crédito específico, o bien para amparar un crédito abierto; debe ser aprobado por el Comité Técnico y éste establecerá las condiciones y términos de dichos contratos, apegándose a los requisitos anteriores.

Ventajas de la garantía. Una vez vencido el plazo de dicha venta, si no se recibe el pago, FOMEX cubre el importe de la garantía al exportador y al mismo tiempo carga en cuenta a la institución intermediaria, el importe del crédito redes contado por éste. Durante el plazo que media entre el vencimiento del crédito y la recepción en México del importe del mismo, o en su caso, del vencimiento del término para reclamar el pago de la garantía, el exportador sólo cubre intereses a la referida institución intermediaria sobre el principal del crédito a la misma tasa a que le fue descontado originalmente.

PROGRAMA DE GARANTÍAS A LA EXPORTACIÓN

Riesgos garantizados

El fiduciario podrá otorgar discrecionalmente su garantía para proteger a los exportadores o a las instituciones de crédito del país, contra los siguientes riesgos a que están expuestas las operaciones de exportación de materias primas, productos semimanufacturados, manufacturados y de servicios.

Riesgos de pre-embarque:

- a) La anulación de la autorización previamente concedida y válida para importar las mercancías de que se trate, por causas ajenas al exportador y al importador;
- b) Cambios en la legislación relativa a importaciones en el país del comprador, que impidan al exportador enviar las mercancías o suministrar los servicios ordenados por el importador;
- c) Incumplimiento del importador a las condiciones del contrato o cancelación del mismo, sin causa imputable al exportador.

Riesgos de post-embarque:

- a) Inconvertibilidad y/o intransferibilidad.
- b) Los fondos que el importador y/o su coligado, si lo hubiere, entreguen a institución autorizada, en su país, para efectuar el pago de la exportación o del crédito derivado de ella.
- c) Falta de pago del crédito derivado de la exportación originada directamente por la requisición, expropiación o confiscación de los bienes del importador y de su coaligado, si lo hubiere, efectuada por una autoridad gubernamental, siempre y cuando el acto de la autoridad se realizare sin existir causa imputable al uno o al otro.
- d) Falta de pago del crédito ocasionada directamente por la realización de un fenómeno natural, de consecuencias catastróficas, tal como huracán, inundación, terremoto, maremoto, erupción volcánica.
- e) Falta de pago por insolvencia o moratoria prolongada del comprador ocasionada directamente por guerra, hostilidades, guerra civil, rebelión, revolución, insurrección u otros disturbios semejantes.
- f) Falta de pago del crédito derivado de la exportación por causa de incumplimiento del deudor y de su garante, si lo hubiere, siempre y cuando el uno o el otro fueren un banco o bien una entidad pública o de servicio público aceptables para el Fiduciario,
- g) Falta de pago por incumplimiento del deudor y de su garante, si lo hubiere, debido a la insolvencia legal o de hecho, o moratoria prolongada para obtener el pago, siempre y cuando se trate de una operación de interés nacional a juicio del Comité

Técnico de FOMEX, de la fideicomitente o del fiduciario.

Requisitos de garantías

El otorgamiento de las garantías está condicionado a que se satisfagan los siguientes requisitos:

- a) Que haya cupo para el país de que se trate, según la distribución de recursos por países que FOMEX haya determinado.

- b) Que, cuando se amparen riesgos de pre-embarque, el solicitante cuente con pedido en firme del importador aceptado por el exportador o contrato debidamente suscrito y, que en tales documentos consten las obligaciones a cargo de las partes, las especificaciones o características de las mercancías, el plazo de entrega y las condiciones de pago y cualquier otra documentación que requiera el Fiduciario.

Bases

En riesgos de pre-embarque, el manto de la parte mexicana del costo directo de producción de las mercancías incluyendo fletes y embalaje si están a cargo del exportador, en el entendido de que los fletes sólo se computarán cuando se cubran empresas mexicanas.

En riesgos de post-embarque se tomará como crédito susceptible de garantías: e En el caso de productos con un grado de integración nacional entre el 50% y 100%.

- a) Si el plazo es hasta de un año, fecha de embarque hasta el 100% del valor de factura.
- b) Hasta el 85% del valor de factura, si el plazo es de 1 a 2 años, fecha de embarque.
- c) Hasta el 85% sobre la cantidad que resulte de restar al valor de factura los costos y gastos de origen extranjero, si el plazo es de 2 a 5 años, fecha de embarque.
- d) Si el plazo es de más de 5 años hasta el monto que el Fiduciario determine.

En el caso de productos con un grado de integración nacional entre el 30% y 50%.

- a) Si el plazo es hasta de 1 año fecha de embarque hasta el 100% de la cantidad que resulte de restar al valor de factura los costos y gastos de origen extranjero.
- b) Si el plazo es de 1 a 2 años, hasta el 85% de la parte mexicana del valor de factura, y hasta el 100% si el Fiduciario lo estima conveniente.
- c) Si el plazo es de 2 a 5 años, hasta el 85% de la cantidad que resulte de restar al valor de factura los costos y gastos de origen extranjero.
- d) Hasta el monto que el Fiduciario determine si el plazo es mayor de 5 años.

Monto

La garantía de FOMEX se otorga hasta por el 90% de las bases señaladas en el punto anterior, si se trata de pre-embarque, y del 90% del principal del crédito y sus intereses, computados a una tasa porcentual anual, en el caso de post-embarque. El pago de las indemnizaciones se determinará sobre las cantidades efectivamente erogadas en los riesgos de pre-embarque, y sobre los saldos insolutos y exigibles del crédito y sus intereses, en el caso de post-embarque.

VENTA Y PRODUCCIÓN DE EQUIPOS E INSTALACIONES QUE ELIMINEN A LAS DE PROCEDENCIA EXTRANJERA

FOMEX puede apoyar tanto las ventas al mercado nacional de la industria mexicana, fabricante de equipos o instalaciones, como la producción de dichos bienes cuando las ventas de esos mismos bienes sustituyan importaciones de bienes semejantes de procedencia extranjera, mediante las siguientes operaciones y requisitos:

Redescuento total o parcial a instituciones de crédito del País, derivado del financiamiento que concedan para:

- a) Ventas a crédito a compradores finales; el financiamiento se otorga al vendedor.
- b) Adquisiciones al contado de compradores finales; el financiamiento se otorga al comprador.
- c) A la producción de equipos e instalaciones.

Otorgamiento de ayudas destinadas a cubrir parte de los intereses de financiamiento que se obtengan de instituciones de crédito, para financiar ventas a plazos a compradores finales, adquisiciones al contado de éstos o bien producción de los referidos equipos o instalaciones.

Debe tratarse de equipos e instalaciones nuevos, cuyo costo directo de producción esté constituido por insumos de origen nacional, que corresponda por lo menos al 60%.

Requisitos para obtener el apoyo de FOMEX en las ventas de equipos e instalaciones de producción nacional:

- Que el precio del productor de los bienes mexicanos sea competitivo con los precios de los bienes de procedencia extranjera, o bien cuando el precio del productor sea superior y lo justifique, el Fondo lo apoyará según su criterio.
- Que el Fondo disponga de información satisfactoria sobre los siguientes aspectos:
- Que existan o que de acuerdo con la situación vigente en los mercados internacionales, puedan obtenerse ofertas de crédito al comprador para la adquisición de equipos o instalaciones semejantes de origen extranjero, cuyos términos sean sustancialmente más favorables para el acreditado que los financiamientos que se otorgan en México para la compra de los productos mexicanos competitivos.
- Que el producto extranjero cuya importación pretenda sustituirse, tenga o pueda tener acceso al mercado nacional y
- Que la operación cuyo apoyo se solicita, contribuya a aumentar o sostener las ventas del fabricante nacional, de tal manera que éste pueda hacer un uso adecuado de su capacidad productiva.

El apoyo de FOMEX en la producción de equipos e instalaciones sólo será otorgable cuando el industrial mexicano, previa obtención del acuerdo por escrito de éste, reciba la adjudicación del pedido como consecuencia de haber ganado una licitación internacional.

Cuando se trate de financiamiento de operaciones de compraventa, el monto de dichas ayudas en ningún caso podrá exceder de la diferencia entre el importe de los dos conceptos siguientes:

- a) Los intereses correspondientes al crédito obtenido para financiar la adquisición al contado, o la venta de los equipos o instalaciones de origen mexicano.
- b) Los intereses que se causarían con motivo de la obtención de créditos para la adquisición de productos similares de procedencia extranjera.

Según las características en particular de cada operación el Fondo determina la tasa máxima de intereses, que las instituciones pueden cargar a los industriales, a los vendedores o a los compradores finales de equipo o instalaciones en los créditos que el Fondo redescuente total o parcialmente, ya se trate de financiamiento de las operaciones de compra-venta o de la producción de dichos bienes.

FINANCIAMIENTO DE MANUFACTURAS Y SERVICIOS

Financiamiento a la preexportación

Para realización de investigaciones o adaptaciones tecnológicas.

Se creó para apoyar al empresario en la realización de estudios destinados a mejorar servicios o productos ya existentes que se exporten o la elaboración de nuevos productos con mercado potencial de exportación. También podrán otorgarse para financiar programas de análisis permanente siempre que la empresa exporte cuando menos el 50% de sus ventas anuales totales.

- Monto máximo del crédito: Hasta el 60% del presupuesto total destinado directamente al estudio, sin exceder de \$400,000.00 por programa y \$1,200,000.00 por empresa.
- Plazo máximo del crédito: Hasta dos años.
- Tasa de interés: La tasa máxima de interés que la banca como intermediaria de FOMEX puede cobrar a los empresarios, es de un porcentaje pagadero al vencimiento del crédito.
- Documentación a presentar:
- Presupuesto del programa.
- Solicitud específica,

- Integración nacional no menor del 30%. d) Evidencia de que la empresa es mexicana.

Para capacitación técnica

Este financiamiento apoya la capacitación técnica en México o en el extranjero de investigadores y operarios mexicanos encargados de la fabricación de equipos o productos destinados a la exportación, o bien, la capacitación en México, de operarios extranjeros encargados de manejar equipos importados de México.

- Monto máximo del crédito: Hasta el 60% del costo motivado por la capacitación técnica incluyendo pasajes, viáticos, colegiaturas y sueldos.
- Plazo máximo del crédito: Hasta dos años.
- Tasa de interés: La correspondiente.
- Documentación a presentar y requisitos:
- Presupuesto del programa de entrenamiento incluyendo pasajes, viáticos, colegiatura y sueldos.
- Debe tratarse de una empresa mexicana c) Solicitud específica.

Para estudio y formulación de proyectos

Este apoyo se otorga a la pequeña y mediana empresa para financiar el estudio y formulación de proyectos que presenten a licitación internacional.

- Monto máximo del crédito: Hasta el 60% de costos y gastos que se destinen directamente a la formulación del proyecto.
- Plazo máximo del crédito: Hasta por dos años, amortizando el financiamiento con pagos semestrales de igual valor e intereses sobre saldos insolutos, computados a partir de la fecha de licitación.
- Tasa de interés: La correspondiente.
- Documentación requerida y requisitos:
- Manifestación de que se trata de una pequeña o mediana industria.
- Presupuesto del costo de formulación del proyecto. c) Que se trate de una empresa mexicana.
- Solicitud específica.

Para producción de artículos manufacturados

Este documento apoya la producción de artículos manufacturados que se destinan a su venta al exterior.

- Modalidades
- Pedidos.

- Paquete mensual de ventas,
- Monto máximo del crédito: Este apoyo depende del porcentaje de integración nacional.
- Si se trata de productos con un grado de integración nacional entre el 30% y menos del 50%, se le dará un monto igual a la parte mexicana dentro de su costo directo de producción o incluso hasta el doble de dicho porcentaje, cuando los productores cuenten con un programa de integración aprobado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
- Si la integración nacional es entre 50% y 100% se les dará el 100% del costo directo de producción o el 70% del precio de venta LAB, a elección del solicitante. En las operaciones especiales o por cantidades elevadas queda ajuicio de FOMEX determinar el monto.
- Plazo del crédito: Por el tiempo que normalmente se requiere desde la recepción en fábrica de las materias y/o bienes sémela-borrados necesarios para la fabricación de la mercancía, hasta la entrega ya manufacturada.
- Tasa de interés: La correspondiente, pagadera al vencimiento del crédito.
- Documentación a presentar en el mecanismo de pedidos:
- Copia del pedido en firme del comprador del extranjero, indicando cotización LAB, planta y fecha de embarque (se puede sustituir con un contrato de compra-venta o con una carta de crédito documentario).
- Pagaré directo suscrito por el fabricante a favor de la Institución intermediaria.
- Formulario general FOMEX.
- Descripción del proceso de fabricación cuando menos una vez al año.
- Evidencia de la exportación cuando ésta se realice (factura y pedimento de exportación respectivo).

En el mecanismo de paquete mensual:

- Relación de las facturas de exportación del último o penúltimo mes, anterior a la presentación de la solicitud de crédito. b) Facturas y pedimentos de exportación comprobatorios del crédito.
- Formulario general de FOMEX.
- Descripción del proceso de fabricación.

En esta modalidad financiera la institución intermediaria debe presentar a FOMEX la siguiente documentación:

- Solicitud de refinanciamiento.
- Certificado de depósito de títulos en administración.

Para prestación de servicios y suministro tecnológico

Financiamiento para apoyar la venta al exterior de servicios o suministro de tecnología.

- Monto máximo del crédito: Hasta el 60% del costo de elaboración de la prestación de servicios o suministros tecnológicos.
- Plazo máximo del crédito: Hasta dos años.
- Tasa de interés: La correspondiente.
- Documentación a presentar y requisitos
- Presupuesto del servicio o suministro tecnológico que se pretende vender.
- Que se trate de una empresa mexicana.

Operaciones para financiamiento a las campañas publicitarias en el extranjero

Para promover la venta de productos y servicios mexicanos en extranjero, se debe considerar lo siguiente:

- Monto del crédito: Será el 60% o de los costos y gastos.
- Plazo del crédito: Máximo dos años.
- Tasa de interés: La tasa prima del banco de Nueva

York, EUA. La tasa aplicable será la vigente, 2 días hábiles antes de la fecha del desembolso por parte de FOMEX. La tasa elegida se aplicará durante toda la operación y se revisará semestralmente si es necesario.

- Documentación a presentar:
- Presupuesto del costo de la campaña. b) Solicitud específica.

Financiamiento puente

Tiene por objeto que el exportador cuente con la extensión del financiamiento original, a las mismas tasas de interés, mientras recibe el pago del crédito correspondiente, siempre que la demora sea por causas ajenas al propio exportador, y cuando tome conjuntamente la garantía contra riesgos políticos y el seguro de crédito de post-embarque.

Consta de dos etapas:

- Prórroga automática hasta por dos meses después del vencimiento del título de crédito a cargo del importador o de su coobligado.
- Crédito puente hasta por cuatro meses después de la prórroga automática.
- Monto máximo del crédito: Hasta por el 100% del crédito vencido.
- Plazo máximo del crédito: La prórroga automática es hasta por 2 meses y el crédito puente puede abarcar hasta un total de 180 d (as).

- Tasa de interés: La misma que se pactó en el descuento original.
- Procedimiento y documentación a presentar: En la etapa de prórroga automática.

Una vez embarcada la mercancía, el exportador endosa en propiedad los títulos de crédito a cargo del importador a la institución intermediaria, quien a su vez los redescuenta en FOMEX, presentando la siguiente documentación:

- Solicitud de redescuento.
- Certificado de depósito de títulos en administración,
- El exportador debe comunicar su intención de acogerse a los beneficios del financiamiento puente, desde el momento de presentar su solicitud de crédito a la institución.
- La operación de exportación debe estar documentada con el título de crédito a cargo del importador o de un garante del exterior.
- El crédito debe estar debidamente cubierto contra riesgos comerciales con el seguro de COMESEC y contar con la garantía de FOMEX contra los riesgos políticos de los que se habla en "Programa de Garantías a la Exportación".
- Informar por escrito a COMESEC y a FOMEX a más tardar 30 días después del vencimiento, el estado que guarda la cobranza que efectúa la institución intermediaria.
- Presentar remesa de Fondos en caso de que se obtenga el pago durante la prórroga automática.

En la etapa del crédito puente:

- Pagaré suscrito por el exportador o beneficiario del seguro y/o garantía.
- Comprobante de que el crédito no liquidado será cubierto con el porcentaje que corresponda a COMESEC o a FOMEX.

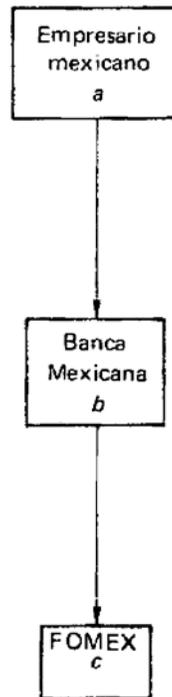
Es importante hacer notar que el pagaré a cargo del exportador sólo es necesario al momento en que se inicien gestiones judiciales en el extranjero, pero la práctica demuestra que en la mayoría de las veces es más aconsejable iniciar primero gestiones de cobro extrajudiciales con el importador.

Este procedimiento tiene la ventaja de su gran flexibilidad, ya que el exportador sólo suscribirá el pagaré hasta el momento en que sea necesaria su existencia y cuanto más podrá tener una duración de 180 días.

En caso de que se presente la falta del pago y sea necesario iniciar gestiones judiciales tendientes a recuperar el crédito, se entregará al exportador el título de crédito original a efecto de que lo en donde se hace la procuración a los abogados que COMESEC estime conveniente. Para suplir este documento, se pedirá al exportador que expida un pagaré a favor de la institución, que sustituirá para efectos de ésta y de FOMEX el documento que se devuelve al exportador. Además la institución

intermediaria podrá pedir al exportador, si lo cree conveniente, que ceda en garantía el derecho de los títulos originales. Este procedimiento podrá, en todo caso, ser modificado de común acuerdo por COMESEC y la institución según las necesidades del problema (ver figura la siguiente figura).

Mecánica del financiamiento FOMEX,



Mecánica del financiamiento FOMEX

- El empresario mexicano acude a un banco en demanda de una línea de crédito para exportación.
- El banco hace un estudio para conocer la capacidad crediticia del solicitante, según los requisitos que para cada tipo de financiamiento se solicitan. Con dicho estudio, el banco decide si el empresario es elegible para el Fondo.

Presenta ante FOMEX la solicitud de financiamiento anexando la documentación solicitada por éste y de la que se habla, según el caso, en este trabajo.

FOMEX redescuenta el documento e informa al banco que ya está depositada la cantidad solicitada.

El banco informa a su cliente que ya está disponible en su cuenta de cheques el dinero solicitado.

Es básico que el exportador conozca y maneje con fluidez todos los fondos que existen en apoyo a la producción y a la comercialización. Estos ofrecen los apoyos financieros siguientes.

- Para establecer o ampliar una industria.

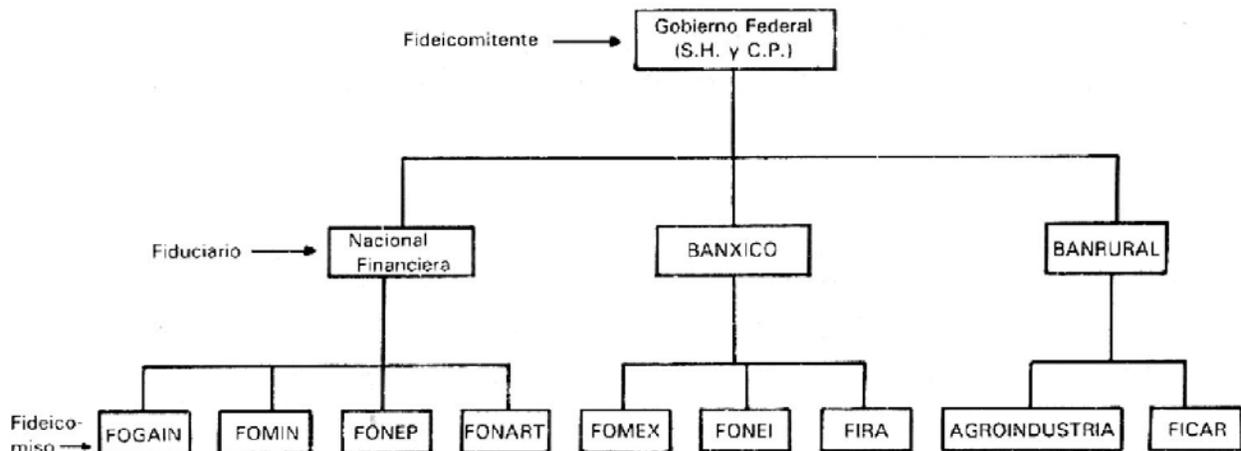
- Para estudios de pre-exportación.
- Capital de trabajo para producir artículos de exportación.
- Para venta a plazos en el exterior.
- Para almacenamiento en el interior o exterior de productos exportables.
- Garantías y seguros contra riesgos en la exportación (COMESSEC).

Además, se puede afirmar que los fondos instituidos por el Gobierno Federal, encomendados al Banco de México y a Nacional Financiera, que intervienen en los sectores económicos con el propósito de elevar la productividad, financian indirectamente a las exportaciones; ya que dan prioridad en el otorgamiento de sus apoyos a las empresas que estén en posibilidades de exportar.

Los principales fondos son:

1. Fondos Instituidos con relación a la Agricultura, "TIRA".
2. Fondo de Garantía y Fomento a la Pequeña y Mediana Industria, "FOGAIN".
3. Fondo Nacional de Fomento Industrial, "FOMIN".
4. Fondo de Equipamiento industrial, "FONEI".
5. Fondo Nacional de Estudios de Preinversión, "FONEP".
6. Fondo Nacional de Fomento a las Artesanías, "FONART".
7. Fondo de Fomento y Apoyo a la Agroindustria, "AGROINDUSTRIA".
8. Fideicomiso para Crédito en Áreas de Riego, "FICAR".

Organización de los fondos establecidos por el Gobierno Federal. Cada uno de los fondos mencionados tienen características específicas; se sugiere que para mayor información se recurra a la institución que lo maneja de acuerdo con el cuadro correspondiente del diagrama de la figura siguiente.



Ejemplos de las funciones de un fondo

Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI). El Gobierno Federal, representado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, constituyó un fideicomiso en el Banco de México S. A. denominado "Fondo de Equipamiento Industrial" (FONEI). Los recursos de este fondo se destinarán a promover el establecimiento y la ampliación de empresas industriales y de servicios, cuya producción eficiente les permita surtir mercados del exterior y/o sustituir importaciones, coadyuvando al fortalecimiento de la balanza de pagos y a la elevación de la productividad de la industria nacional.

El FONEI tiene por objetivo promover el establecimiento, la ampliación y/o modernización de empresas que:

- Generen parte de su producción para mercados del exterior, apoyados en un mercado doméstico suficientemente amplio que les sirva de base económica de operación.
- Sustituyan importaciones eficientemente; esto es, que los bienes elaborados estén en condiciones de competencia, en cuanto a calidad y precio con 'artículos iguales o similares elaborados en el exterior.

Se dediquen a labores de maquila, cuando tengan un mercado exterior asegurado.

El FONEI se destinará a fomentar la eficiente producción de bienes industriales y de servicios, que generen y/o ahorren divisas al abastecer mercados de exportación o sustituir importaciones.

Tipos de financiamiento

El Fideicomiso podrá efectuar las siguientes operaciones con cargo al fondo:

Descontar a instituciones de crédito títulos provenientes de financiamientos destinados a la adquisición y montaje de equipo industrial e instalaciones, a la construcción de edificios o a la elaboración de estudios o proyectos relacionados con las operaciones objeto del fondo.

- Otorgar a instituciones de crédito préstamos o créditos para los propósitos señalados en el inciso anterior.
- Refinanciar a instituciones de crédito privadas, préstamos o créditos que éstas otorguen para la realización de otros proyectos, distintos de los que se mencionan en los dos párrafos precedentes que tiendan a generar y/o ahorrar divisas.
- Realizar operaciones de financiamiento, conexas a las mencionadas en los incisos anteriores.

Los financiamientos que se mencionan en los incisos a), b), y d), deberán referirse a:

- La instalación y/o equipamiento de nuevas plantas industriales cuyos productos cuenten con posibilidades razonables de colocarse en mercados del exterior.
- La ampliación y/o modernización de plantas industriales ya existentes, cuya producción actual o prevista, satisfaga el requisito señalado en el párrafo inmediato anterior; y
- La instalación, equipamiento, ampliación y/o modernización de plantas industriales cuyos productos sustituyen importaciones en forma eficiente.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFLEX) especifica detalladamente las medidas a aplicarse para promover una diversificación creciente de productos y mercados; estimular ajustes en las líneas de exportación, conforme a los requerimientos de la demanda externa; organizar la oferta exportable; alentar mayor producción de los artículos que ya tienen acceso a otros mercados y, en suma, hacer rentable la actividad exportadora y crear una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

EL SEGURO DE CRÉDITO CONTRA RIESGOS EN LA EXPORTACIÓN

En 1970 un consorcio de 41 instituciones aseguradoras creó, con el apoyo del Gobierno Federal, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A., cuyo objeto principal es proteger a los exportadores mexicanos contra los riesgos de falta de pago de sus ventas a plazos al exterior.

El seguro de crédito de exportación ha probado ser un mecanismo sumamente útil de promoción, al crear un clima de seguridad para los exportadores. Con éste aumentan sus ventas a crédito al exterior, sin afectar prácticamente su posición financiera, ya que en caso de pérdida, cuenta con una indemnización.

El seguro de crédito es resultado tanto de los requerimientos de los países en vías de desarrollo, por más y mejores facilidades crediticias, cuanto a los notables adelantos tecnológicos que constituyen el extraordinario desarrollo del comercio internacional y coloca al exportador mexicano en igualdad de condiciones frente a otros proveedores competidores.

Este seguro es un estímulo financiero para los exportadores, para vender más al exterior, al saber que disponen de un mecanismo que les permite, mediante una cuota mínima, asegurar el buen fin de sus operaciones_

Las consideraciones anteriores motivaron a las aseguradoras nacionales para realizar un esfuerzo y crear un sistema que ofrezca una protección a los empresarios mexicanos. Dicho esfuerzo culmina con la constitución de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMESER), que tiene como objeto asegurar el crédito de exportación contra riesgos comerciales. Inclusive los exportadores que obtengan garantías de crédito que amparen riesgos políticos por el Fondo para el Fomento de las Exportaciones, se les exige póliza contra riesgos comerciales, excepto cuando la operación se realice por medio de créditos de aceptación, o bien cuando las ventas se concerten con organismos del sector público del país importador.

Las principales características del seguro de crédito, que ofrece dicha institución aseguradora, son las siguientes:

Es un servicio para proteger a los exportadores contra la falta de pago de los créditos que conceden a sus compradores de otros países, mediante una indemnización en caso de pérdida por este concepto.

Principios básicos

- El exportador tiene el compromiso de asegurar todas, o por lo menos la parte de sus exportaciones que permita establecer una adecuada distribución de riesgos.
- Invariablemente el asegurado asume una parte proporcional de sus propios riesgos, a fin de que se preocupe por seleccionar su clientela, planear adecuadamente sus ventas, vigilarla evolución de sus créditos y, llegado el caso de falta de pago, se interese en su recuperación.
- El seguro de crédito de exportación cubre exclusivamente riesgos de naturaleza financiera, por lo cual es ajeno a los daños que el asegurado sufra por el deterioro, pérdida o destrucción de mercancías en tránsito.
- El asegurador es ajeno también a cualquier controversia que surja entre el vendedor y el comprador, en relación con la interpretación o el incumplimiento del contrato comercial.
- La existencia del seguro no releva al exportador de la responsabilidad de cobrar oportunamente sus créditos por las vías más expeditas.
- La simple falta de cobro oportuno del crédito asegurado no justifica el pago de una indemnización, para ello se requiere que ocurra alguna de las eventualidades previstas en el contrato de seguro.

Riesgos que cubre COMESEC

Exclusivamente son riesgos de carácter comercial, originados por la incapacidad financiera del importador para cubrir sus adeudos.

Entendiéndose por insolvencias, para efectos del seguro, las siguientes;

- Insolvencia legal. Se produce al existir una declaración judicial de quiebra, suspensión de pagos o algún acto jurídico similar, que impida el cobro del crédito asegurado.
- Insolvencia de hecho. Se tiene por presentada cuando existan evidencias de que el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción judicial en su contra para recuperar el crédito asegurado resultaría inútil.
- Presunción de insolvencia o mora prolongada. Hay insolvencia. cuando transcurren doce meses desde el vencimiento del crédito y éste no ha sido cobrado a pesar de las gestiones efectuadas. De no configurarse antes alguno

de los dos tipos de insolvencia arriba indicados, este es el plazo límite máximo que puede transcurrir para que el seguro se haga exigible.

En las ventas al exterior, el exportador está expuesto no sólo a perder sus créditos, sino a que éstos no lleguen a producirse, debido a la incapacidad económica del importador para tomar posesión de las mercancías, o bien a la necesidad de detener los envíos en tránsito o de suspender la entrega de las mismas por la inminente insolvencia del destinatario. Estas contingencias son también objeto de la protección del seguro.

Riesgos que no cubre COMESEC

Los comercialmente llamados riesgos "políticos" (expropiación, confiscación, inconvertibilidad e intránsferibilidad de moneda) son cubiertos por el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, del Banco de México,

La imposibilidad del deudor de pagar el crédito asegurado a consecuencia de daños producidos por fenómenos de la naturaleza como: terremotos, inundaciones, ciclones; los daños o perjuicios derivados de pérdidas, deterioro o falta de mercancías en tránsito, así como los gastos de almacenaje, costas judiciales y otras erogaciones a que den lugar dichas eventualidades.

El riesgo que cubre COMESEC empieza a correr desde la fecha del embarque de las mercancías al extranjero.

Suma asegurada

COMESEC cubre generalmente, el 85% de la suma asegurada en los créditos a corto plazo, y el 75% en las operaciones a medio y largo plazo; determinándose esta suma de la siguiente manera: valor de factura de las mercancías exportadas, menos las cantidades exigibles al comprador con anterioridad al embarque, más los gastos de transporte y las primas de seguros de dichas mercancías; los intereses ordinarios que devengue el crédito concedido al importador, así como otros gastos accesorios, siempre que su importe figure en la factura comercial o en el contrato de compra-venta.

Se excluyen de la suma asegurada, los intereses moratorios, multas contractuales, fluctuaciones monetarias e indemnizaciones de cualquier clase, aun cuando estén previstos en el contrato de compra venta. Tampoco se incluyen gastos de devolución, renovación o negociación de documentos y toda clase de gastos bancarios.

Indemnizaciones

Para determinar la pérdida neta definitiva al importe insoluto del crédito se suman los gastos de cobranza efectuados por el asegurado con la anuencia de la COMESEC y se le restan las recuperaciones obtenidas por reventa de mercancías, realización de garantías, etc.

El monto de la indemnización se determina aplicando a la pérdida neta definitiva el porcentaje de cobertura correspondiente.

Las indemnizaciones se pagan dentro de los treinta días siguientes a la fecha de la determinación de la pérdida neta definitiva. Cuando exista dificultad para cuantificar

el valor de dicha pérdida, el asegurado recibirá adelantos a cuenta de la indemnización, que pueden llegar a ser hasta del 50% del valor estimado de la misma.

Después del pago de la indemnización la COMESEC continúa gestionando el recobro del crédito, para lo cual se subroga en los derechos del asegurado, o bien prosigue a su nombre las acciones ya iniciadas. Las recuperaciones obtenidas se reparten entre el asegurado y la COMESEC, según su porcentaje de participación en las pérdidas.

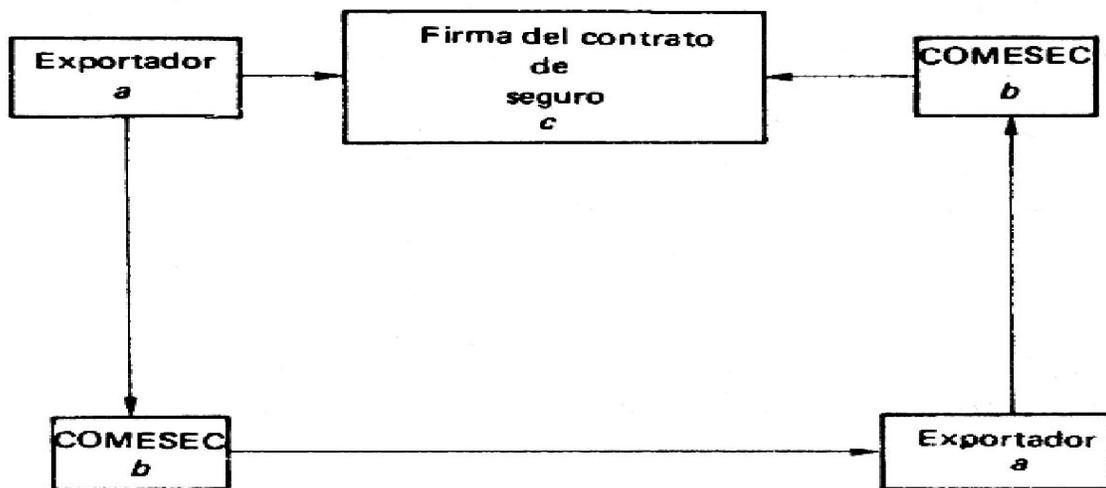
La compañía aseguradora ofrece dos clases de pólizas:

Póliza global

Cubre todos los créditos, a plazo menor de un año, que el asegurado conceda a sus compradores del extranjero. Esta póliza favorece la diversificación de riesgos, lo que permite cobrar primas más bajas mientras mayor sea el número de operaciones que presente al seguro.

El exportador debe asegurar la totalidad de sus créditos, para adquirir esta póliza, con excepción de las ventas al exterior que realice a través de carta de crédito irrevocable, a entidades públicas o a compradores privados con garantías de instituciones de crédito o de organismos oficiales, así como las que COMESEC le autorice expresamente a excluir.

Mecánica para obtener la póliza global (figura siguiente)



a) El exportador presenta una solicitud de seguro para contratar la póliza global y propone el límite máximo de crédito que estima conveniente asignar a cada comprador en el extranjero, de acuerdo con sus planes de ventas para los próximos doce meses.

b) La COMESEC, después de evaluar los riesgos, informa al solicitante los términos en que está dispuesta a otorgarle su cobertura, incluyendo la tarifa de primas respectiva.

c) Si los términos son aceptables para ambas partes, se firma el contrato de seguro correspondiente.

¿Qué se entiende por límite máximo del crédito?

En virtud de que las ventas a corto plazo a un mismo comprador suelen ser frecuentes y producir la acumulación de adeudos, el límite máximo de crédito tiene por objeto precisar hasta qué monto pueden alcanzar dichos adeudos, para efectos del seguro.

El límite máximo del crédito tiene carácter revolvente, por lo que se restablece a medida que el saldo deudor disminuye.

Evaluación de los riesgos

Cada comprador propuesto a la COMESEC está sujeto a una investigación, tan exhaustiva como sea preciso, sobre su solvencia moral y su situación económica y financiera, para conocer su capacidad de pago de los deudos que llegare a contraer con el asegurado y para clasificarlo para efectos de primas.

Obligaciones que adquiere el asegurado, una vez contratada la póliza global

Notificar mensualmente a la COMESEC el monto de los embarques realizados en el curso del mes precedente y pagar el importe de las primas aplicables a los créditos asegurados.

Duración de una póliza global

Es de un año, renovable automáticamente, a menos que el asegurado decida darla por terminada, avisando a la COMESEC con 30 días de anticipación.

Otro aspecto

El asegurado puede obtener la inclusión de nuevos compradores cuando lo requiera, así como la aplicación de los límites asignados a sus diferentes compradores, previa autorización de la COMESEC.

Póliza individual o específica

Se utiliza normalmente en créditos a plazos medios y largo, que no se realizan con regularidad y que presentan características muy particulares, por lo que se hace necesario el examen detallado de cada operación.

Sin embargo, para mantener el principio de la globabilidad normalmente las compañías de seguros de crédito, otorgan protección a través de la llamada convención global, o sea el compromiso del exportador para asegurar también futuras exportaciones si las tuviera; normalmente el plazo de este compromiso es de uno a tres años y las primas se reducen en función del mismo.

El riesgo que se cubre es precisamente la falta de pago de un crédito, del que se derivan las siguientes consecuencias:

El seguro de crédito, no obstante ser una rama del seguro de daños, no cubre pérdidas derivadas de daños físicos, como pudieran ser el deterioro o destrucción de mercancías en tránsito.

La mercancía vendida debe haber sido admitida previamente por el comprador, a fin de que el crédito quede debidamente configurado.

El seguro de crédito es ajeno a cualquier controversia que surja entre comprador o proveedor, en relación con la interpretación del contrato comercial. El siniestro no se configura por cualquier falta de pago, sino que ésta debe producirse como consecuencia de algunos de los riesgos mencionados expresamente en la póliza, los cuales tradicionalmente se han agrupado en tres categorías: riesgos comerciales, políticos y extraordinarios.

Los riesgos comerciales

Se refieren a la incapacidad del deudor para cubrir su adeudo, cuando esta incapacidad obedece a circunstancias imputables directamente a su propia actuación y que es la insolvencia.

Insolvencia legal

Se configura en el momento en que se produce una declaración judicial de quiebra o suspensión de pagos; cuando se celebra un convenio entre los acreedores y el deudor que implique la desaparición parcial o total de pasivo, cuando un embargo de los bienes totales del deudor resulta insuficiente para el pago del adeudo; o cuando se produzca alguna situación jurídica asimilable a las anteriores.

La insolvencia de hecho

Se configura cuando el asegurado comprueba que el ejercicio de una acción legal, resultaría inútil y antieconómico para obtener el pago de su crédito.

La presunción de insolvencia

Se configura por el simple transcurso de un cierto lapso y cuando el asegurado demuestra que durante ese tiempo realizó las gestiones necesarias para la recuperación de su crédito, sin haberlo logrado. Se conoce generalmente como mora prolongada, y permite al asegurado saber con seguridad la fecha 1 imite máxima en que se le pagará la indemnización. Esta certeza facilita planear mejor sus operaciones y el financiamiento bancario, además, cuando el asegurado está realizando en forma eficiente las gestiones de cobro, la compañía puede hacerle adelantos a cuenta de la indemnización final, hasta por el 50% del valor estimado de la pérdida.

Los riesgos políticos

Proviene de una decisión del poder público, que produce como consecuencia la incapacidad del deudor para cubrir el crédito, o bien un impedimento para efectuar la liquidación del mismo. Ejemplos de riesgos políticos pueden ser, la confiscación, la expropiación, la inconvertibilidad o intransferibilidad de moneda.

Estos riesgos son cubiertos por el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados.

Se consideran riesgos extraordinarios, las catástrofes producidas por fenómenos de la naturaleza: ciclones, inundaciones, temblores de tierra, erupciones volcánicas, etc., que impiden al deudor pagar todo o parte del crédito asegurado.

El asegurado debe asumir una parte de las pérdidas, con objeto de evitar que se incremente la concesión de créditos en forma arriesgada y que el asegurado se preocupe por seleccionar y vigilar el desarrollo de los mismos, el seguro de crédito no pretende substituir al departamento de crédito del asegurado, sino prestarle una asesoría.

El seguro debe limitar sus efectos a la reparación de los daños sufridos por el asegurado, por lo que sólo cubre la pérdida neta definitiva que se establezca una vez agotadas todas las gestiones judiciales. Es diferente del aval, que representa la solidarización con el compromiso del pago.

Costo de la prima. Son numerosos los elementos que intervienen en el cálculo de las primas que deben cubrirse, referidos a cuestiones, tales como la posición crediticia del importador, el país de destino de las exportaciones, sin embargo sus primas pueden estimarse, la tasa promedio para operaciones menores de un año será del 1.2% y la tasa promedio para operaciones de uno a tres años será del 2.8% por una sola vez, o bien, tasas especiales según las circunstancias especiales.

Ventajas del seguro:

- Seguridad. El seguro de crédito es un acto de previsión destinado a substituir la incertidumbre que involucra todo crédito, con la tranquilidad que el saber que está asegurado el buen fin de la operación.
- Posibilidad de aumentar las ventas a crédito con una afectación mínima de su posición financiera.
- Mayor acceso al financiamiento bancario, a tasas posiblemente menores, como consecuencia natural de la disminución del riesgo de estos créditos.
- Mayores facilidades para conceder créditos a los clientes, lo que mejora la posición competitiva.
- Mayor agilidad en la política de comercialización, al permitirle substituir la carta de crédito a plazo y el aval bancario, por formas de documentación más baratas. Además con la Compañía de Seguros de Crédito se pueden obtener ventajas como: clasificación crediticia de sus clientes extranjeros, estudios de mercado, asesoría respecto a las condiciones de comercialización de determinados productos y asistencia en las gestiones de cobro de créditos vencidos.
- Además de las ventajas anteriores, con el seguro de crédito se cumple con un requisito indispensable que exige FOMEX, si se desea o quiere el exportador gozar de los estímulos financieros que éste ofrece.

Mecánica para obtener la póliza específica

- El exportador llena una solicitud de seguro.
- COMESEC procede a evaluar el riesgo, informa los términos en que estaría dispuesta a concederle, al exportador, su cobertura, incluyendo el precio de la prima.

- Si los términos son aceptables para ambas partes se firma el contrato de seguro.
- Gestión del seguro antes de la celebración del contrato de compra-venta

Es muy recomendable que el exportador, una vez definidas las características de la posible operación (monto, plazo, forma de documentación) comience a gestionar, con anticipación, el seguro de crédito.

En estos casos la COMESEC puede disponer del tiempo suficiente para evaluar el riesgo y presentar con toda oportunidad su oferta de condiciones, lo cual a su vez permite al exportador negociar con su posible cliente sobre bases más firmes e incluir en su cotización el costo de la prima, si esto es posible.

Cabe agregar que es preciso que se haya celebrado el contrato comercial para suscribir una póliza específica.

Requisitos que deben cumplir los créditos asegurables a plazo mayor de un año

- Que se pacten amortizaciones semestrales regulares o con una periodicidad menor.
- Que se establezca en el contrato comercial que la falta de pago de un documento hará automáticamente exigible el importe del crédito pendiente de vencer.
- Que el bien objeto de la venta, quede como garantía del crédito.

Primas

Existe una tarifa para póliza global y otra paró póliza específica.

Las tarifas están elaboradas con base en un estudio comparativo de las primas que se cobran por este seguro en otros países, procurando que el exportador mexicano pague precios similares a los que rigen en las demás aseguradoras de crédito.

Factores que influyen en la determinación de las primas

- La experiencia del exportador, el volumen de operaciones que presente al seguro y el número de los compradores y países con los cuales comercia.
- La calidad moral y situación financiera del comprador_
- La situación económica y la estabilidad política del país de destino de las mercancías.
- Las características de la operación asegurada (monto, plazo, forma de documentación, naturaleza del producto, etc.).

Cálculo de las primas

En el caso de ja póliza global, una vez que la COMESEC ha efectuado la evaluación de los riesgos, proporciona al solicitante la prima aplicable a cada uno de sus compradores, a fin de determinar de antemano cuánto le costará asegurar sus

diferentes créditos. El procedimiento de cálculo es muy simple: una vez embarcada la mercancía, al valor de factura se le aplica la tasa de prima que corresponda.

Ejemplo:

Valor de la factura: 100,000 dólares. Tasa aplicable: 0.70% Importe de la prima:

$\$100,000 \times 0.70\% = 700.00$ dólares

Por lo que respecta a la póliza específica, junto con la oferta de condiciones, la COMESEC da a conocer al solicitante el valor de la prima que resulte aplicable al crédito que desee asegurar. En todo caso, las primas son cobrables una sola vez.

Costo de las primas

Como ya se indicó, el valor de las primas depende de una serie de factores, que se conjugan para asignar a cada clase de riesgo el precio más equitativo, por lo que resulta muy difícil determinar cuál podría considerarse la prima representativa del seguro de crédito.

A fin de dar una idea de la flexibilidad de las tarifas, basta decir que existen 576 tasas de primas diferentes, en póliza global, para cubrir operaciones de 30 a 360 días y 160 tasas para cubrir créditos en póliza específica, a plazos que fluctúan entre 6 y 60 meses.

Pago de las primas

Los usuarios de póliza global pagan las primas a su cargo una vez realizado el embarque, con base en su declaración mensual de exportaciones, dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que reciben la liquidación de la COMESEC.

Los asegurados en póliza específica deben cubrir el importe de sus primas al firmar el contrato de seguro.

Bonificaciones de primas

En caso de que el crédito asegurado sea pagado antes de su vencimiento, la COMESEC bonificará al titular de la póliza el 75% de la prima no devengada.

Otros aspectos

COMESEC no asegura créditos para exportar a cualquier país. El interesado en una póliza recibe información de cuáles países son aceptables para efectos del seguro. las ventas a crédito de cualquier clase de mercancías son aseguradas aun cuando la creación del seguro pretende favorecer especialmente la exportación de manufacturas, es decir, las ventas de productos primarios.

- Los plazos máximos aceptables para efectos del seguro son
- Hasta 18 meses en póliza global y hasta 5 años en póliza específica. las operaciones a plazos mayores deben ser objeto de un estudio especial por razones técnicas.

- Los vencimientos de los créditos asegurados pueden prorrogarse con autorización previa de la COMESEC, solicitada antes del vencimiento del crédito.
- La concesión de prórrogas constituye en todo caso una agravación del riesgo, por lo cual da lugar al pago de una sobreprima, cuyo importe es determinable de acuerdo con el monto y la duración de la prórroga.
- Las primas y las indemnizaciones se calculan en dólares. Debido a que la generalidad de las operaciones de exportación se facturan en dólares, los créditos son asegurados y se declaran en esta moneda.
- Los derechos derivados de una póliza se pueden ceder exclusivamente a instituciones de crédito mexicanas, previo conocimiento de la COMESEC.
- La póliza de seguro puede, mediante un endoso, servir de garantía de financiamiento bancario, lo cual ayuda al exportador a aumentar su capacidad de crédito.
- El tiempo que requiere COMESEC para aceptar una solicitud de seguro es variable, depende del número de compradores que se sometan a clasificación, de los países en que residan y de los límites de crédito propuestos.

Normalmente se emplean 30 días para hacer los estudios necesarios, contados a partir de la fecha en que se presente la solicitud.

Pueden hacerse trámites urgentes, siempre que el exportador esté conforme en cubrir los gastos de solicitud y transmisión de informes comerciales por teléfono o cable.

El asegurado contribuye con COMESEC a los gastos de investigación de sus clientes. A fin de que la COMESEC pueda obtener los elementos de juicio que requiere para evaluar los riesgos de los asegurados, ha integrado una red internacional de fuentes de información, de diversa naturaleza, a un costo muy elevado; asimismo, dependiendo de las características de cada crédito la COMESEC realiza investigaciones periódicas para cerciorarse de que no existen agravaciones de los riesgos asumidos, lo cual significa también erogaciones considerables.

Al igual que ocurre en otros países, la COMESEC cobra a los solicitantes del seguro, independientemente de que la póliza no llegue a suscribirse, una contribución a los gastos de investigación de sus compradores, de acuerdo con la tarifa respectiva.

VENTAJAS QUE OBTIENE EL EXPORTADOR CON EL SEGURO DE CRÉDITO

El asegurado recibe, a un precio moderado la protección que requiere para poder conceder crédito a sus compradores en el extranjero, sin comprometer su situación financiera por el hecho de asumir riesgos excesivos.

El asegurado puede liberalizar sus políticas de ventas a plazos y aumentar sus clientes y mercados, sin que esto constituya una aventura peligrosa para él.

No obstante las innegables ventajas que la carta de crédito y el aval bancario representan para el exportador, cada día es más difícil obtenerlos, debido tanto a su costo como al hecho de que afectan directamente la capacidad crediticia del comprador. En los casos en que no pueda exigir dichas garantías, o que no le convenga hacerlo, el exportador puede disponer del seguro de crédito a fin de no verse desplazado de los mercados internacionales por sus competidores de otros países, que sí están dispuestos a vender sin tales requisitos.

Al conferir mayor seguridad a su cartera, el exportador puede ceder los derechos de su póliza, incrementar su capacidad crediticia frente a la banca y, probablemente, aspirar a tasas de interés más atractivas en los financiamientos de sus ventas al exterior.

SERVICIOS ADICIONALES QUE OFRECE COMESEC A SUS ASEGURADOS

La COMESEC tiene numerosas fuentes de información en el extranjero y las pone a el servicio del asegurado para permitirle investigar a sus posibles clientes antes de iniciar relaciones comerciales con ellos.

La COMESEC cuenta con una red internacional de agencias de cobro, que igualmente ofrece al asegurado para ayudarlo a realizar, eficazmente y a precios razonables, las gestiones judiciales que necesiten para obtener el pago de sus créditos.

Una vez que la COMESEC adquiere la experiencia suficiente, podrá brindar a los exportadores asistencia técnica para ayudarles a colocar sus productos en los mercados internacionales, en mejores condiciones de comercialización.

Fondo de equipamiento industrial (FONEI)

El Gobierno Federal, representado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, constituyó un fideicomiso en el Banco de México S. A., denominado "Fondo de Equipamiento Industrial" (FONEI). Los recursos de este fondo se destinarán a promover el establecimiento y la aplicación de empresas industriales y de servicios, cuya producción eficiente les permita surtir mercados del exterior y/o sustituir importaciones, coadyuvando al fortalecimiento de la Balanza de Pagos y a la elevación de la productividad de la industria nacional.

El FONEI tiene por objetivo promover el establecimiento, la ampliación y/o modernización de empresas que:

- Generen parte de su producción para mercados del exterior, apoyados en un mercado doméstico suficientemente amplio que les sirva de base económica de operación.
- Sustituyan importaciones eficientemente; esto es, que los bienes elaborados estén en condiciones de competencia, en cuanto a calidad y precio con artículos iguales o similares elaborados en el exterior.
- Se dediquen a labores de maquila, cuando tengan un mercado exterior asegurado.

El FONEI se destina a fomentar la eficiente producción de bienes industriales y de servicios, que generen y/o ahorren divisas al abastecer mercados de exportación o sustituir importaciones.

Tipos de financiamiento

El Fideicomiso podrá efectuar las siguientes operaciones con cargo al fondo:

Descontar a instituciones de crédito títulos provenientes de financiamientos destinados a la adquisición y montaje de equipo industrial e instalaciones, a la construcción de edificios o a la elaboración de estudios y proyectos relacionados con las operaciones objeto de FOMEX.

Otorgar a instituciones de crédito préstamos o créditos para los propósitos señalados en el inciso anterior.

Refinanciar a instituciones de crédito privadas, préstamos o créditos que éstas otorguen para la realización de otros proyectos, distintos de los que se mencionan en los dos párrafos precedentes que tiendan a generar y/o ahorrar divisas.

Realizar operaciones de financiamiento, conexas a las mencionadas en los incisos anteriores. Los financiamientos que se mencionan en los incisos a), ó) y d), deberán referirse a:

La instalación y/o equipamiento de nuevas plantas industriales cuyos productos cuenten con posibilidades razonables de colocarse en mercados del exterior.

La ampliación y/o modernización de plantas industriales ya existentes, cuya producción actual o prevista, satisfaga el requisito señalado en el párrafo inmediato anterior; y

La instalación, equipamiento, ampliación y/o modernización de plantas industriales cuyos productos sustituyen importaciones en forma eficiente.

EE FACTORAJE INTERNACIONAL Y EL COMERCIO EXTERIOR

Los riesgos que asumen las empresas al vender a clientes en el extranjero son mayores debido a que es más difícil evaluar la solvencia de un cliente con información que debe ser interpretada en el contexto fiscal y mercantil particular de cada país. De la misma manera, el análisis de los estados financieros de los clientes se complica debido a que las prácticas contables varían de país a país. También las condiciones de crédito tienden a ser mayores por el tiempo que se tarda en llegar la mercancía al país de destino.

El factoraje internacional nace, precisamente, por la necesidad que las empresas exportadoras tienen de contratar un agente que, mediante una comisión, se responsabilice de la solvencia de compradores en el extranjero y se encargue de administrar la cobranza.

El factoraje internacional es un instrumento que ha mostrado un alto crecimiento de operaciones en el ámbito mundial porque, además de facilitar las transacciones y

eliminar riesgos en negocios internacionales, resuelve otros problemas de tipo financiero como puede ser la falta de liquidez.

Las empresas de factoraje extienden facilidades a los negocios internacionales por medio de un paquete que consiste de:

- Investigación de clientes
- Cobertura de crédito
- Manejo de cobranza
- Financiamiento

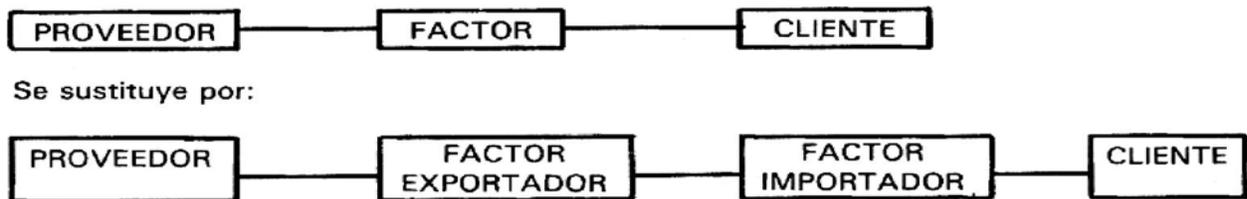
La forma más común de ofrecer estos servicios a través de una empresa de factoraje, es subcontratando algunos elementos de este servicio con un factor del país importador. Esto es, un arreglo recíproco en el que también se actúa en favor de los negocios de comercio exterior que ingresan a nuestro país.

Por lo anterior, la relación: proveedor-factor-cliente, se sustituye por: proveedor-factor, exportador-factor, importador-cliente.

Los elementos que el factor exportador subcontrata con el factor importador son los siguientes:

- El riesgo de crédito del cliente en el país del factor importador y la obligación de pagar las facturas autorizadas después de un cierto plazo a partir del vencimiento del término estipulado. Este plazo varía entre 90 y 150 días dependiendo de las condiciones del país importador.
- El cobro de las facturas a los clientes.
- La transferencia de fondos al factor exportador en la moneda de la factura.

Los factores que operan estos negocios sobre las bases de relaciones recíprocas, deben pertenecer a una cadena o grupo, que pueden ser de varios tipos:



Empresa de factoraje internacional. Con subsidiarias en otros países.

Red de sucursales. Donde existe una compañía operativa central que tiene sucursales en más de un país independiente y exclusivo. Consiste en una agrupación de empresas independientes con una relación significativa entre sus miembros, administrada por una oficina central y sujeta a una reglamentación interna. Solamente admite a un miembro por país.

Independiente. Tiene las mismas características que la anterior pero no es exclusiva.

Mecánica operativa

El factoraje internacional contempla las operaciones de exportación e importación bajo la misma mecánica operativa. La presentación que sigue se elaboró bajo el punto de vista de la exportación.

Cobranza

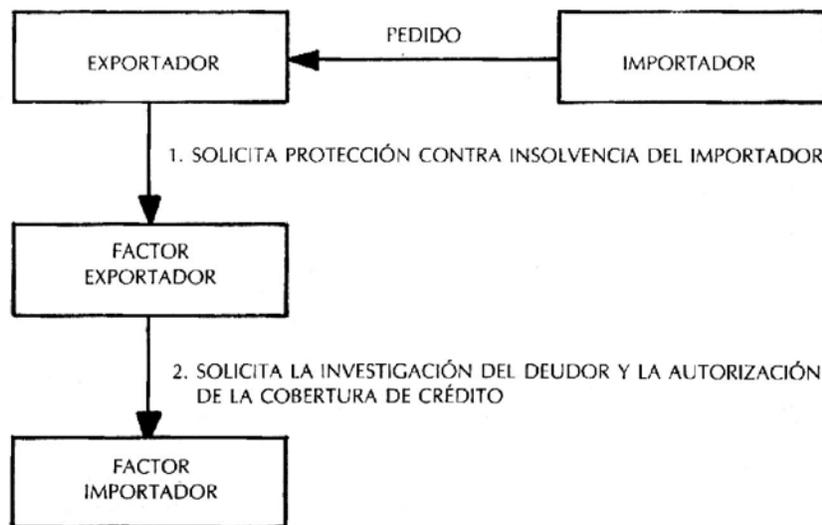
Fase I Formalización.

El exportador y el factor exportador firman un contrato para la administración de la cobranza internacional.

El exportador presenta los siguientes documentos al factoraje exportador:

- Factura
- Seguro sobre mercancía
- Pedimentos de exportación
- Contrato de compraventa

Diagrama de importacion y exportacion



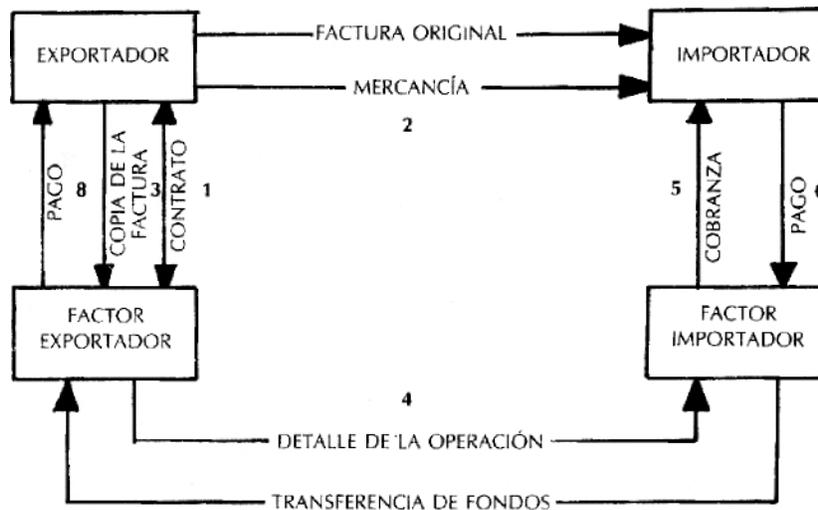
El factor exportar puede anticipar del 60 al 80% del valor de la factura como forma de financiamiento.

Cuando el (actor exportador recibe el producto de la cobranza, únicamente restituye al exportador el remanente.

El exportador envía sus mercancías al país de destino y, en la factura original que ampara este envío, estampa una leyenda que notifica al deudor importador sobre la sesión de los derechos de cobro de la factura.

El exportador envía copia de la factura al factor exportador quien a su vez la envía al factor importador para su cobro.

Cobertura de credito



Con estos elementos, el factor importador se presenta al cobro de la factura y realiza las gestiones necesarias para efectuar la cobranza y transferencia de fondos.

Con la línea de crédito autorizada, el exportador podrá mandar su mercancía y seguir el procedimiento de cobranza. Si el cliente falla en el pago, el factor importador pagará el valor completo de las facturas 90 días después de la fecha de vencimiento, siempre y cuando no exista una disputa comercial.

Beneficios

Factor exportación.

- La solvencia de deudores es investigada por analistas profesionales que conocen su mercado local.
- El tiempo y dinero invertido en el proceso de cobranza puede ser utilizado en otras actividades productivas.
- Las empresas pueden exportar en cuenta abierta con la seguridad total de hacer efectiva la cobranza.
- Las empresas obtienen ahorros en gastos de comunicación.
- La empresa recupera 100 por ciento del valor de la factura en caso de insolvencia del deudor.
- Mejora el flujo de efectivo de la empresa.
- Recibe apoyo de asesores legales que ayudan a resolver las posibles disputas comerciales.

Factor importación.

- Facilita operar en cuenta abierta eliminando cartas de crédito.
- Mejora las condiciones de pago

- La empresa obtiene información oportuna de sus transacciones.
- Apoyo de asesores que le ayudarán a mejorar sus condiciones de crédito.
- Seguridad en la operación.

Como hemos visto, los servicios que ofrece el facto raje internacional son de gran valor para aquellos exportadores que venden en cuenta abierta y tienen problemas con el manejo de crédito internacional, como son:

- La insolvencia de deudores.
- El idioma.
- El costo de las comunicaciones
- Los retrasos en la transferencia de fondos.

Por todo esto, el factoraje internacional es la alternativa para el buen manejo de sus negocios internacionales.