

Programa integral de apoyo financiero y promocional para el fomento del comercio exterior de bienes y servicios no petroleros, 1990

Banco Nacional de Comercio Exterior

El Programa Integral de Apoyo Financiero y Promocional para el Fomento del Comercio Exterior de Bienes y Servicios No Petroleros, 1990, del Bancomext, busca contribuir al cumplimiento de los propósitos establecidos en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 y la política económica para 1990 a fin de avanzar en la recuperación del crecimiento económico con estabilidad de precios. Las acciones del Bancomext responden a las necesidades de fortalecer el sector exportador, promover la diversificación y la presencia de las exportaciones mexicanas de bienes y servicios no petroleros y racionalizar el uso de las divisas para contribuir a la modernización del país.

El objetivo primordial del Bancomext es consolidar los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior. En 1990 (año de transición) la Institución fortalecerá su presencia nacional y en el resto del mundo, intensificará sus esfuerzos para que la banca mexicana participe cada vez más en el comercio exterior y fomentará la incorporación de empresas, sobre todo medianas y pequeñas, en la actividad de exportación.

MARCO ECONÓMICO INTERNACIONAL

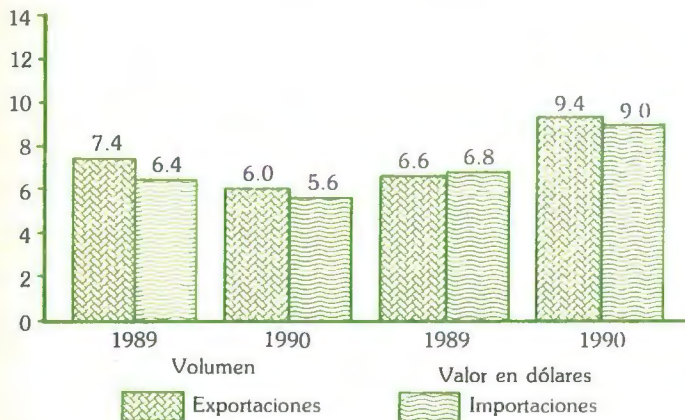
Se estima que en 1990 la actividad económica mundial y la inflación crecerán a tasas más moderadas que en 1989. En particular, en los países industrializados el crecimiento del producto pasará de 3.5% en 1989 a 2.9% en 1990, y la inflación se reducirá de 4.5 a 3.9 por ciento. No obstante, persistirán los desequilibrios comerciales, el problema de la deuda externa de los países en desarrollo y las barreras proteccionistas de las naciones avanzadas.

Se espera, asimismo, que en el presente año los términos de intercambio de los países en desarrollo presenten una situación desfavorable, al reducirse 0.8% a causa de los menores precios de los bienes básicos. En cuanto al mercado petrolero, no hay certeza de que continúen las condiciones de oferta y demanda que propiciaron la moderada recuperación de los precios durante 1989.

En los mercados financieros internacionales se prevé un ligero aumento en las tasas de interés originado por la permanencia de las políticas monetarias antinflacionarias en las naciones industrializadas. Por su parte, seguirá limitado el acceso de los países en desarrollo al financiamiento externo.

GRÁFICA 1

Comercio exterior de los países industrializados
(Variación porcentual)



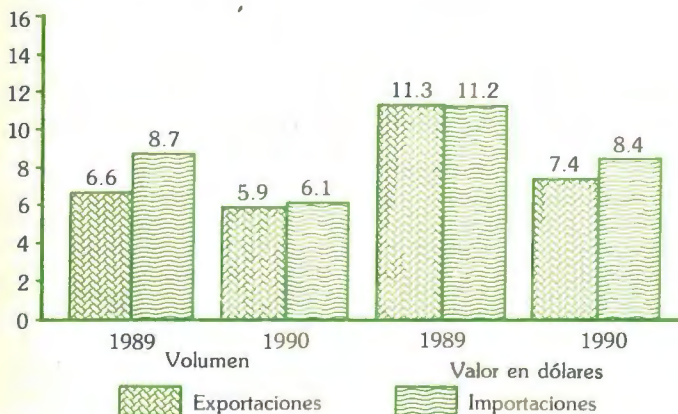
Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, Washington, octubre de 1989.

Comercio exterior

Se estima que en el presente año la expansión del volumen del comercio internacional será de 5.7%, tasa menor en 1.2 puntos porcentuales que la del año anterior, aunque seguirá siendo superior al crecimiento de la economía mundial (2.9%). Las importaciones y las exportaciones, tanto de los países industrializados como en desarrollo, aumentarán, pero en porcentajes más reducidos. En el caso de los segundos, la desaceleración del crecimiento de las importaciones será más pronunciada, al pasar de 8.7% en 1989 a 6.1% en 1990. En relación con las exportaciones, se prevé que su tasa de crecimiento disminuya ligeramente: de 6.6 a 5.9 por ciento.

GRÁFICA 2

Comercio exterior de los países en desarrollo
(Variación porcentual)



Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, Washington, octubre de 1989.

MARCO ECONÓMICO NACIONAL

Política económica

El programa de trabajo del Bancomext para 1990 se sustenta en los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 y del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994. Asimismo, atiende los lineamientos señalados en los Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación correspondientes a 1990 y en los acuerdos suscritos en el marco de concertación del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico.

El Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 establece cuatro objetivos: procurar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador altamente competitivo; lograr un desarrollo regional más equilibrado; promover y defender los intereses de México en el exterior, y crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

En este sentido, el crecimiento de la industria y el comercio exterior se derivará de una mayor eficiencia, la que a su vez tendrá como sustento la consolidación de la apertura comercial, el desarrollo tecnológico, la promoción de las exportaciones y la desregulación. Todo esto se traducirá en tasas de crecimiento superiores a las del PIB en la industria manufacturera y en el volumen del comercio.

La aplicación de las políticas fiscal, monetaria, financiera y cambiaria en medio de una estricta disciplina de las finanzas públicas continuará induciendo la estabilidad de precios y reafirmando la recuperación gradual del crecimiento económico. En este contexto, la permanencia de la apertura de la economía al exterior y el proceso de desregulación fortalecerán la competitividad de las exportaciones y la modernización del aparato productivo.

Escenario para 1990

Se espera que por segundo año consecutivo la tasa de crecimiento económico sea superior a la de la población, al llegar a 3.5% en términos reales, y que la inflación siga reduciéndose, para ubicarse en 15.3% anual. Las exportaciones no petroleras continuarán cumpliendo su papel primordial en apoyo del crecimiento de la economía. Así, las ventas del sector manufacturero exportador contribuirán de manera fundamental a la generación permanente de divisas.

En cuanto a las importaciones, se espera que, en términos reales, crezcan a una tasa cercana a la de la actividad económica. Tales compras estarán impulsadas principalmente por los bienes intermedios incorporados a productos orientados a los mercados interno y externo y por los bienes de capital que responderán al mayor crecimiento del producto y al proceso de modernización de diversos sectores.

Una de las bases de la estrategia de desarrollo es el fortalecimiento del comercio exterior. Se requiere un mayor esfuerzo de apoyo promocional y financiero para que el sector exportador nacional goce de condiciones similares a las de sus competidores en los mer-

cados mundiales. Asimismo, se continuará participando de manera intensa en las negociaciones bilaterales y multilaterales para mejorar permanentemente el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos a fin de contrarrestar las prácticas proteccionistas y las desviaciones del comercio internacional que pudieran derivarse de la integración de bloques regionales de comercio.

CUADRO 1

Marco económico para 1990 (Porcentajes)

Economía nacional

PIB (variación anual real)	3.5
Inflación (variación diciembre-diciembre)	15.3
Costo porcentual promedio anual	35.1
Crecimiento de las exportaciones no petroleras	9.6
Crecimiento de las importaciones totales	9.0

Economía internacional

Precio promedio del barril de petróleo (dólares)	13.0
Tasa <i>libor</i> de interés a tres meses (promedio anual)	9.0

Fuente: Criterios Generales de Política Económica para la Iniciativa de Ley de Ingresos y el Proyecto de Presupuesto de Egresos de la Federación, correspondientes a 1990.

PROGRAMA 1990

Objetivos

Los objetivos del Programa del Bancomext para 1990 se enumeran a continuación:

- Cumplir con la función de banca de desarrollo en apoyo del comercio exterior de bienes y servicios no petroleros.
- Incrementar y diversificar los ingresos de divisas provenientes de las exportaciones de manufacturas, productos pesqueros y agropecuarios, minerales y servicios, en especial por medio del turismo.
- Impulsar el uso racional del endeudamiento externo vinculado a operaciones comerciales.
- Diversificar y reafirmar la presencia de los productos mexicanos en los mercados de exportación.
- Promover la participación de la banca múltiple en el financiamiento del comercio exterior.
- Descentralizar su actividad mediante el sistema financiero y en coordinación con las entidades de los sectores público y privado, en función de las necesidades regionales del comercio exterior.
- Fortalecer su papel como garante de crédito para el comercio exterior.
- Consolidar su estructura y autosuficiencia financieras.

Estos objetivos marcan un periodo de transición en que el Bancomext fortalecerá su actividad de garante y fomentará una mayor canalización de crédito directo por parte de la banca comercial.

La estrategia planteada se basa en consolidar la coordinación entre el Bancomext y la banca múltiple.

El Bancomext:

- Procurará que las operaciones de crédito a corto plazo de empresas grandes las financie directamente la banca múltiple.
- Inducirá a que la banca múltiple aumente su participación en el financiamiento a empresas medianas y pequeñas con el apoyo del Bancomext por medio de su ventanilla de redescuento y de sus mecanismos de garantías.
- Canalizará crédito directo a las empresas preferentemente para operaciones de mediano y largo plazos, procurando la sindicación de paquetes financieros con la banca múltiple.

Políticas

El Bancomext guiará sus actividades conforme a las siguientes políticas:

1) *Operar fundamentalmente como banca de segundo piso.* El sistema financiero mexicano ha iniciado un profundo proceso de transformación y adecuación, ya que su participación en el desarrollo del sector externo requiere la asimilación de prácticas y criterios internacionales. Se canalizarán recursos por medio de la banca múltiple para operaciones de exportación (ventas y preexportación) e importación.

2) *Armar paquetes financiero-promocionales por sectores prioritarios.* En el desarrollo del comercio exterior mexicano el binomio comercio-financiamiento adquiere matices diversos. Mientras que en algunos sectores se carece de oferta exportable suficiente, en otros se requiere de estructuras y canales de comercialización adecuados. El éxito de las operaciones de importación y exportación depende de la conjunción de elementos financieros, informativos y promocionales. La Institución busca conciliar las operaciones comerciales con los mecanismos de financiamiento necesarios. Para ello, el Banco:

i) identificará oportunidades comerciales y los elementos necesarios para que el exportador y el importador puedan llevar a buen término sus transacciones, y

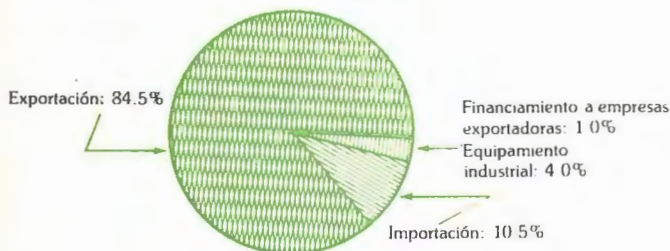
ii) proporcionará los recursos financieros para facilitar las operaciones de comercio exterior.

3) *Apoyar el comercio exterior con crédito a costo competitivo.* Para que las empresas cumplan con las exigencias y los compromisos que demanda el mercado internacional, el Banco ofrecerá crédito en términos y condiciones similares a los que ofrecen otros países.

4) *Otorgar asistencia técnica integral y especializada por ramas o sectores.* El Banco proporcionará asesoría sobre financiamiento, regímenes comerciales, trámites y procedimientos, aspectos cambiarios, transportes, cotizaciones internacionales, Sistema Generali-

GRÁFICA 3

Bancomext: distribución del crédito para 1990
(40.6 billones de pesos)



zado de Preferencias (SGP), negociaciones comerciales y oportunidades comerciales, entre otros.

5) *Inducir la integración de la cadena productiva de exportación.* Se fortalecerán los mecanismos financieros y promocionales que induzcan un eficiente eslabonamiento de la cadena de exportación, desde la gestión de proyectos para impulsar la producción, la adquisición de insumos, hasta la comercialización en el exterior. Con ello, el Banco procurará incrementar el valor agregado de las exportaciones.

6) *Promover en particular la participación de las empresas medianas y pequeñas en la actividad exportadora.* La eficiente integración del aparato productivo al comercio exterior requiere incorporar a un mayor número de empresas directa e indirectamente a la exportación. Para ello, el Banco, en coordinación con la banca múltiple, impulsará sus programas financieros y de garantías a fin de facilitar a estas empresas el acceso a los apoyos competitivos. Se procurará que mediante el redescuento la banca utilice preferentemente los recursos del Bancomext y en menor medida los propios. Asimismo, se ajustarán las comisiones de intermediación a la banca y se ampliará la cobertura de la garantía automática de créditos a la preexportación.

7) *Realizar operaciones de primer piso para conceder crédito a empresas solamente cuando se trate de grandes proyectos y nuevos programas.* Se opera primer piso sólo para financiar proyectos de gran magnitud y largos períodos de maduración que no sean atendidos por la banca comercial. Asimismo, el Banco otorgará financiamiento en apoyo a sectores específicos, procurando instrumentarlos en coordinación con la banca múltiple.

8) *Otorgar preferentemente apoyos en divisas.* Se buscará que los apoyos financieros a la exportación se concedan sobre todo en divisas para disminuir el costo del financiamiento.

9) *Contribuir a la capacitación de los agentes que intervienen en el comercio exterior.* Se instrumentarán cursos de capacitación para los diversos agentes que participan o inician actividades en los mercados internacionales, brindándoles los elementos necesarios y la formación técnica adecuada.

10) *Proporcionar información oportuna a importadores y exportadores.* Se dará la información necesaria para que la comunidad exportadora cuente con los instrumentos que faciliten sus actividades.

11) *Promover la exportación de bienes y servicios mexicanos por medio de las consejerías comerciales.* Las oficinas del Banco en el exterior detectarán oportunidades comerciales, estudiarán mercados y estrategias para atenderlos, promoverán productos y, en coordinación con la Secofi, la inversión extranjera.

12) *Identificar oferta exportable para incorporar un mayor número de empresas exportadoras y de productos.* Se diagnosticará la situación de los sectores y ramas de la actividad económica del país para identificar bienes y servicios susceptibles de ser exportados. Dicha tarea se desarrollará en las distintas localidades del país por medio de las direcciones regionales como principal canal de comunicación con la comunidad exportadora e importadora del país.

Programa financiero

El financiamiento del comercio exterior abarca los programas de exportación (venta y preexportación), fomento de oferta exportable, fortalecimiento de la estructura financiera para empresas exportadoras, importación y garantías.

En 1990 se fortalecerán los programas en apoyo de los sectores pesquero, turístico y agropecuario de exportación, que comenzaron a operar en 1989. Asimismo, se emprenderá el programa de fortalecimiento de la estructura financiera para empresas exportadoras que presenten una posición financiera desequilibrada por no contar con financiamiento adecuado.

El Bancomext continuará con su actividad de agente financiero, contratando créditos del exterior por cuenta y orden del Gobierno federal.

La Institución otorgará 90% del crédito actuando como banca de segundo piso por medio de su ventanilla de redescuento; el 10% restante se canalizará directamente y de manera complementaria, sobre todo por medio de operaciones sindicadas para financiar proyectos de importación y exportación que, por su magnitud, alto riesgo y largo período de maduración, no pueda atender la banca comercial.

CUADRO 2

Bancomext: programa financiero
(Millones de dólares y billones de pesos)

Programa	1989 ^a		1990 ^b		Variación (%)	
	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos
Exportación (ventas y preexportación)	10 870	27.0	12 170	34.3	12.0	27.2
Equipamiento para oferta exportable	460	1.2	575	1.6	25.0	35.2
Fortalecimiento financiero para empresas exportadoras	—	—	150	0.4	—	—
Importación	1 120	2.8	1 500	4.2	33.9	51.2
Total de crédito	12 450	31.0	14 395	40.6	15.6	31.0
Garantías	1 309	3.3	1 800	5.1	37.5	53.9
Agente financiero	300	0.7	300	0.8	0.0	14.0

a. Tipo de cambio utilizado: 2 475 pesos por dólar. Cifras preliminares.

b. Tipo de cambio utilizado: 2 822 pesos por dólar.

Se otorgarán apoyos crediticios a la exportación, importación, equipamiento para oferta exportable, fortalecimiento financiero para empresas exportadoras por 40 billones de pesos, y garantías de crédito por 5 billones de pesos. Como agente financiero del Gobierno federal, el Banco efectuará operaciones por un billón de pesos.

Además, por medio de su ventanilla de redescuento otorgará 0.7 billones de pesos para financiar la sustitución de importaciones de bienes de capital, intermedios y de consumo. Se buscará transferir gradualmente este tipo de crédito a otras sociedades nacionales de crédito.

Exportación

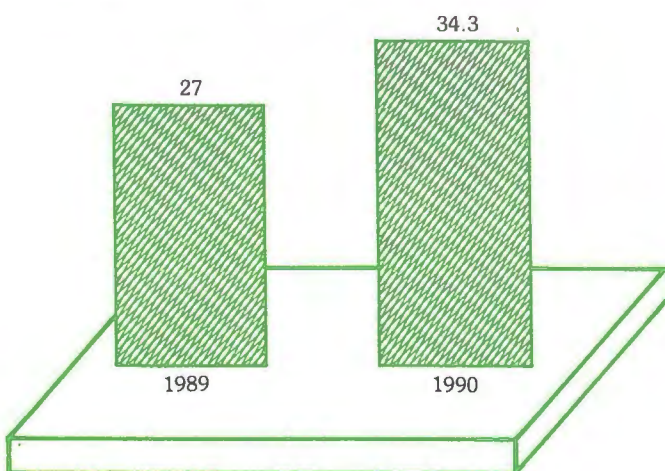
Impulso de la actividad de exportación. El crédito a la exportación de bienes y servicios no petroleros tendrá un aumento de 12% en dólares, ligeramente superior al de las exportaciones no petroleras (9.5%). A estas actividades el Banco destinará 84.5% del total de apoyos crediticios.

Crédito al comprador. Se ampliarán los créditos a la preexportación y venta, dando preferencia a las modalidades que faciliten la obtención de recursos en condiciones favorables. Tal es el caso del llamado "crédito al comprador", que permite al exportador vender a plazo sin endeudarse.

Adecuación del financiamiento a empresas de comercio exterior. Las empresas de comercio exterior deben desarrollarse como catalizadoras de la oferta exportable y de la demanda externa. Deben brindar servicios de comercialización, consolidación de mercancías, asesoría y financiamiento a las empresas medianas y pequeñas que carecen de departamentos propios para tales fines. Para facilitar el alcance de estos objetivos el Banco ajustará su programa de apoyo a las empresas de comercio exterior.

GRÁFICA 4

Bancomext: crédito a la exportación (Billones de pesos)



Integración de insumos nacionales a las maquiladoras. El Banco establecerá un modelo financiero-promocional que impulse la incorporación de empresas mexicanas. Toda empresa proveedora de insumos de una maquiladora se considera empresa exportadora, ya que contribuye a incrementar el valor agregado de las exportaciones mexicanas.

Exportadores indirectos. Desde 1986 se otorga crédito para la producción e importación de insumos al proveedor del exportador, es decir, al penúltimo eslabón de la cadena de exportación. Merced a la favorable experiencia, este crédito se hará extensivo "hacia atrás" en la cadena de producción, a fin de contribuir a que disminuyan los costos de producción y mejore la calidad de los bienes.

En la medida en que este apoyo permita una mayor coordinación entre el proveedor y el exportador final, y que el financiamiento se extienda a los proveedores que participan en procesos anteriores, se logrará la sólida integración de la cadena productiva de bienes exportables. Con ello se incorporará un mayor número de nuevas empresas, sobre todo medianas y pequeñas, a la actividad exportadora.

Garantías a la exportación. El Banco incrementará su actividad como garante de crédito a la exportación a corto, mediano y largo plazos, tanto en la etapa de venta como en la de preexportación. En la primera se impulsará en particular el otorgamiento de garantías para exportaciones a países de América Latina y el Caribe, a fin de facilitar su intercambio comercial con México. Esto permitirá cubrir el riesgo por intransferibilidad de las monedas de dichas naciones en divisas para efectuar el pago de exportaciones mexicanas.

Para apoyar exportaciones a corto plazo, se establecerán líneas revolventes de crédito con garantía. A mediano y largo plazos el financiamiento o las garantías se otorgarán para proyectos específicos. En las operaciones, el Bancomext procurará que los proyectos que se han de financiar a largo plazo en la región generen su propia fuente de pago. Asimismo, buscará complementar el financiamiento con el apoyo de mecanismos crediticios de instituciones financieras multilaterales.

En la etapa de preexportación, el Banco ampliará la garantía automática de crédito a la producción hasta 90% cuando se trate de empresas medianas y pequeñas, a fin de facilitarles el acceso a este tipo de financiamiento por medio de la banca múltiple.

Se garantizarán operaciones por un monto de 1 800 millones de dólares, cantidad 37% superior a la de 1989.

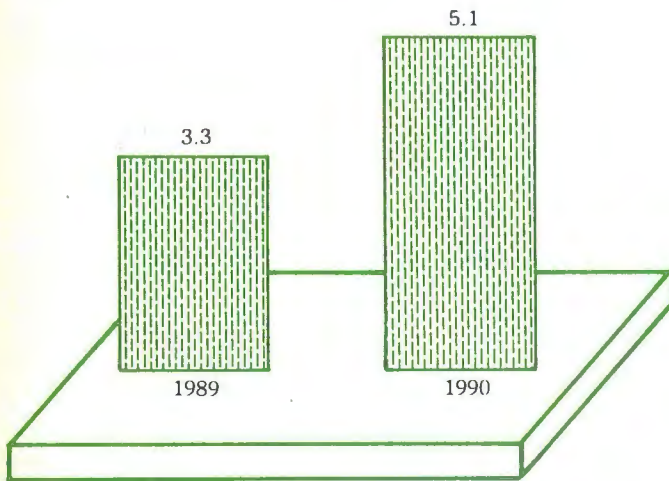
Financiamiento al equipamiento para oferta exportable. Se impulsará el apoyo financiero para el equipamiento de industrias orientadas a producir bienes o servicios exportables. Con este programa la Institución apoyará la modernización de la planta productiva, la compra de maquinaria y equipos, tanto nacionales como extranjeros, coadyuvando a la ampliación de la capacidad productiva de la planta industrial exportadora.

Se financiarán proyectos de mediano y largo plazos para incrementar la oferta exportable de bienes y servicios no petroleros. El Banco procurará actuar como agente en la sindicación de créditos, movilizandolos recursos de diversas fuentes de financiamiento.

El Banco apoyará el equipamiento de empresas con 575 millones de dólares, es decir, 25% más que en 1989.

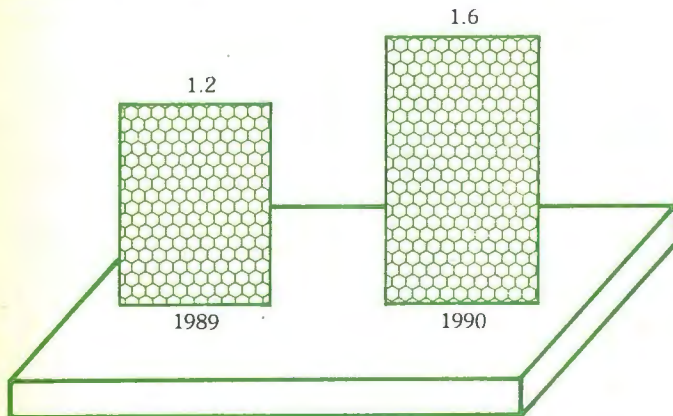
GRÁFICA 5

Bancomext: garantías, 1989-1990
(Billones de pesos)



GRÁFICA 6

Bancomext: crédito de equipamiento para oferta exportable
(Billones de pesos)



Fortalecimiento de la estructura financiera de empresas exportadoras. Se otorgarán 150 millones de dólares para fortalecer a empresas que estén limitadas por una inadecuada situación financiera. Los créditos se otorgarán en dólares a tasas comerciales competitivas.

Apoyo a sectores prioritarios de exportación. El financiamiento a la actividad de exportación se orientará en lo fundamental a ramas o sectores con ventajas comparativas a fin de acrecentar y consolidar el potencial exportador.

i) Manufacturero. Se buscará incrementar la variedad de productos exportados, consolidar o recuperar su posición en los mercados externos y aumentar el valor agregado mediante un mayor impulso a la integración de la cadena de exportación hasta el comprador final.

ii) Agropecuario y agroindustrial de exportación. Se continuará apoyando el ciclo económico agropecuario en lo referente a producción, acopio, existencias y ventas, así como el equipamiento agroindustrial de los productos de exportación. Se establecerán mecanismos para financiar la infraestructura agropecuaria de comercialización tanto en el interior como en el exterior (transporte, refrigeración y almacenamiento) y la implantación de tecnologías que aumenten el rendimiento de cultivos de exportación.

iii) Pesquero. Se impulsarán en mayor medida las exportaciones de camarón y atún. El apoyo financiero para exportaciones se ampliará a otras especies marinas como el abulón, la langosta y otras de escama. Asimismo, en 1990 se establecerán apoyos específicos para rehabilitar y modernizar la flota pesquera y promover la acuicultura de especies marinas exportables.

iv) Turístico. Se continuará el apoyo, iniciado en 1989, a la construcción y el equipamiento para aumentar la oferta hotelera generadora de divisas, así como los servicios que complementan la atención al turismo. Se ampliará su cobertura para financiar equipo de transporte para turistas, condo-hotels, gastos de publicidad y promoción, y se garantizarán los servicios de vuelos de fletamiento. El Bancomext participará en el financiamiento de megaproyectos, en la medida en que se obtengan recursos de otras fuentes, debido a la magnitud de los montos requeridos.

v) Minero. El financiamiento y la promoción de exportaciones de productos de la minería estarán encaminados principalmente a impulsar los de mayor valor agregado. Asimismo se canalizarán recursos a empresas que promuevan el incremento de valor agregado a estos productos.

Importación

Los apoyos financieros a la importación se otorgarán mediante el uso de líneas de crédito externas, con el objetivo de evitar pagos inmediatos en divisas y así contribuir a la racionalización en el uso de las mismas, difiriendo su salida y generando fuentes de fondeo.

Las líneas de crédito externas que el Banco obtiene para financiar importaciones no han sido utilizadas óptimamente. Para impulsar y agilizar su uso, el Banco simplificará los mecanismos para desembolsar recursos de dichas líneas, lo cual facilitará el acceso al crédito de importación por parte de los usuarios.

Asimismo, se promoverá la consolidación de operaciones de importación con bancos, cámaras, asociaciones empresariales, distribuidores y comercializadoras. Además, se formularán programas específicos de crédito para los distribuidores de maquinaria y equipo.

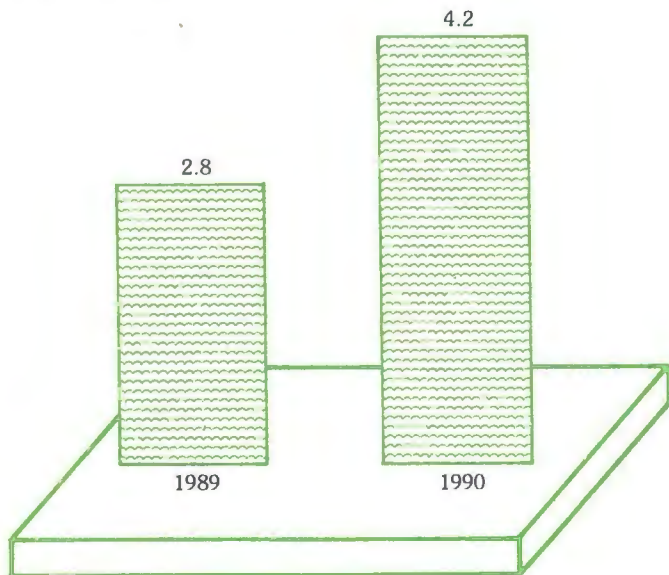
La estrategia de financiamiento a las importaciones incluye un mayor esfuerzo de coordinación entre el Bancomext y la banca comercial: desde mecánicas operativas hasta la promoción y divulgación intensa en todo el país.

El Bancomext fortalecerá su participación en el otorgamiento de garantías a la banca comercial para facilitar su acceso a fuentes externas de organismos gubernamentales.

El Banco canalizará crédito para financiar adquisiciones prioritarias del exterior por 1 500 millones de dólares, cifra superior en 34% al crédito otorgado en 1989, tasa que representa más del triple del crecimiento esperado de las importaciones para 1990 (9%).

GRÁFICA 7

Bancomext: crédito a la importación
(Billones de pesos)



Fuentes de fondeo. El Banco incrementará la captación de recursos, principalmente del exterior, procurando reducir los costos de su obtención y elaborando mecanismos que aseguren condiciones competitivas al usuario del crédito. Se seguirán estrategias para consolidar las fuentes tradicionales y desarrollar las no tradicionales.

Fuentes tradicionales. Se continuarán diversificando sobre todo las líneas de crédito comerciales, las preferenciales de organismos internacionales de fomento y las de entidades oficiales.

Los créditos de bancos comerciales se utilizarán para financiar operaciones de corto plazo, tanto de exportaciones como de importaciones de materias primas, partes y refacciones.

Con los financiamientos de organismos multilaterales se cubrirán las importaciones de insumos, maquinaria y equipo que se incorporan a un producto exportable.

Los créditos garantizados de instituciones oficiales se destinarán al financiamiento de mediano y largo plazos para importar bienes de consumo básico y de capital. Destacan las líneas del Credit Commodity Corporation de Estados Unidos y del Eximbank de Japón con la coparticipación del Banco Mundial.

Fuentes no tradicionales. Para captar recursos el Banco pondrá en funcionamiento mecanismos no tradicionales, como las emisiones de bonos con garantías de exportaciones, la venta de cartera a bancos extranjeros y el cofinanciamiento.

Actividades promocionales

La actividad promocional comprende, por una parte, la detección y generación de oferta exportable y, por otra, la captación de demanda y la promoción de productos mexicanos en los mercados internacionales.

Promoción de oferta exportable

El fomento de la exportación mediante la detección, calificación y promoción de la oferta exportable real y potencial es una actividad esencial del Banco. Para ello, se llevarán a cabo diagnósticos por ramas, sectores y regiones, los cuales permitirán identificar y apoyar nuevas empresas exportadoras o con potencial exportador.

La promoción de la oferta exportable se orienta de manera fundamental a incorporar industrias pequeñas y medianas al esfuerzo exportador, a fin de que concurren a los mercados externos no sólo en operaciones ocasionales, sino de modo permanente.

Para ampliar y diversificar la oferta exportable de manera permanente, el Banco otorgará financiamientos promocionales, asesoría integral, información y capacitación en comercio exterior.

Financiamiento promocional. El Banco proporcionará crédito promocional para facilitar al exportador su participación en ferias y exposiciones en el extranjero, envío de muestras, viajes promocionales, capacitación, asesoría técnica en estudios de oferta y demanda de productos mexicanos y campañas de publicidad.

Asesoría integral en comercio exterior. El Bancomext continuará atendiendo las necesidades de asesoría relacionada con áreas del comercio exterior, como regímenes comerciales, asesoría jurídica, trámites aduanales, financiamiento, aspectos cambiarios, transporte, cotizaciones internacionales, negociaciones comerciales, así como lo relativo a información estadística. Para ello, el Banco continuará con atención especializada por sectores y ramas de la actividad económica.

Sistema de información sobre comercio exterior. El Banco desarrollará, con la participación de entidades públicas y privadas, un sistema integral de información oportuna y confiable sobre comercio exterior que se pondrá a disposición de exportadores e importadores. En él se contará con guías de exportación, directorios de exportadores, estadísticas de exportación e importación, legislación en materia aduanera, precios y cotizaciones, requisitos y características de insumos y productos que demandan los mercados internacionales, entre otras fuentes de información.

Instituto de Formación Técnica para el Desarrollo del Comercio Exterior. Es necesario redoblar esfuerzos en la capacitación de todos los agentes que participan en el comercio exterior en sus distintas etapas: producción, comercialización, financiamiento, transporte, entre otras. Dicha labor requiere fortalecerse en forma conjunta con asociaciones empresariales, bancos e institutos de investigación y de enseñanza superior. Por medio del Instituto, creado en 1989, el Banco llevará a cabo 252 actividades durante 1990 a fin de contribuir a satisfacer la demanda de capacitación y mejorar la productividad y eficiencia en las actividades de comercio exterior (consúltese el recuadro del Programa de actividades de formación técnica).

Promoción externa

A fin de mejorar la eficiencia de las actividades de promoción externa del Banco se consolidará la estrategia promocional diferenciándola por grupos de países, desarrollados y en desarrollo y socialistas. Para países desarrollados, la estrategia se sustenta en

PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE FORMACIÓN TÉCNICA, 1990

Bancos

Programas Bancomext (CE8)

Ciudad Juárez, Chih.	26-28 de febrero 24-26 de septiembre
Guadalajara, Jal.	11-13 de junio 29-31 de octubre
Mérida, Yuc.	27-29 de agosto
México, D.F.	22-24 de enero 10-12 de septiembre 12-14 de noviembre
Monterrey, N.L.	6-8 de agosto 1-3 de octubre
Puebla, Pue.	12-14 de marzo 7-9 de mayo
Querétaro, Qro.	23-25 de abril 22-24 de octubre
Tijuana, B.C.	6-8 de febrero 9-11 de julio

Aspectos relevantes del comercio exterior (CE9)

Guadalajara, Jal.	7 de mayo-4 de junio
México, D.F.	6 de febrero-6 de marzo 1-29 de octubre
Monterrey, N.L.	2-30 de julio

Cámaras y asociaciones

Comercialización internacional de... (CE7)

México, D.F.	12 de febrero-28 de marzo 5 de marzo-18 de abril 23 de abril-7 de junio 30 de abril-13 de junio 21 de mayo-4 de julio 18 de junio-1 de agosto 25 de junio-8 de agosto 23 de julio-5 de septiembre 13 de agosto-26 de septiembre 20 de agosto-3 de octubre 3 de septiembre-17 de octubre 8 de octubre-14 de noviembre 15 de octubre-29 de noviembre
--------------	--

Consultores

Curso avanzado de comercio exterior (CE2)

Guadalajara, Jal.	23 de marzo-14 de enero ¹
Mérida, Yuc.	9 de marzo-11 de enero ¹
México, D.F.	2 de febrero-30 de noviembre
Monterrey, N.L.	16 de febrero-7 de diciembre

Simulación de negocios. El comercio exterior, una posibilidad al alcance de su empresa (CE6)

Cd. Juárez, Chih.	26-29 de marzo
Guadalajara, Jal.	25-28 de junio
Mérida, Yuc.	18-21 de junio
México, D.F.	4-7 de junio 10-13 de septiembre
Monterrey, N.L.	26-29 de marzo
Puebla, Pue.	17-20 de septiembre
Querétaro, Qro.	6-9 de agosto
Tijuana, B.C.	2-5 de abril

Metodología de formación y evaluación de proyectos de exportación (CE10)

México, D.F.	18-28 de junio
Monterrey, N.L.	5-15 de noviembre

Programas Bancomext (CE8)

Ciudad Juárez, Chih.	26-28 de febrero 24-26 de septiembre
Guadalajara, Jal.	11-13 de junio 29-31 de octubre
Mérida, Yuc.	27-29 de agosto
México, D.F.	22-24 de enero 10-12 de septiembre 12-14 de noviembre
Monterrey, N.L.	6-8 de agosto 1-3 de octubre
Puebla, Pue.	12-14 de marzo 7-9 de mayo
Querétaro, Qro.	23-25 de abril 22-24 de octubre
Tijuana, B.C.	6-8 de febrero 9-11 de julio

Empresas

El comercio exterior al alcance de su empresa (CE1)

Guadalajara, Jal.	19 de febrero-22 de junio 23 de julio-16 de noviembre
Mérida, Yuc.	12 de febrero-15 de junio 9 de julio-26 de octubre
México, D.F.	26 de febrero-29 de junio 6 de agosto-30 de noviembre
Monterrey, N.L.	29 de enero-1 de junio 25 de junio-19 de octubre

Curso avanzado de comercio exterior (CE2)

Guadalajara, Jal.	23 de marzo-14 de enero ¹
Mérida, Yuc.	9 de marzo-11 de enero ¹
México, D.F.	2 de febrero-30 de noviembre
Monterrey, N.L.	16 de febrero-7 de diciembre

Estrategia empresarial para el desarrollo de las exportaciones (CE3)

Ciudad Juárez, Chih.	4-5 de mayo
Guadalajara, Jal.	2-3 de febrero 28-29 de septiembre
Mérida, Yuc.	25-26 de mayo
México, D.F.	30-31 de marzo 27-28 de julio 19-20 de octubre
Monterrey, N.L.	8-9 de junio
Puebla, Pue.	17-18 de agosto
Querétaro, Qro.	6-7 de julio
Tijuana, B.C.	2-3 de marzo

Gerencia de exportaciones (CE4)

Guadalajara, Jal.	28 de mayo-1 de junio
México, D.F.	14-18 de mayo
Monterrey, N.L.	21-25 de mayo

Empresas de comercio exterior**Curso especializado en comercialización internacional (CE5)**

México, D.F.	18 de junio-6 de agosto
--------------	-------------------------

Simulación de negocios. El comercio exterior, una posibilidad al alcance de su empresa (CE6)

Ciudad Juárez, Chih.	16-19 de julio
----------------------	----------------

Guadalajara, Jal.	25-28 de junio
Mérida, Yuc.	18-21 de junio
México, D.F.	4-7 de junio 10-13 de septiembre
Monterrey, N.L.	26-29 de marzo
Puebla, Pue.	17-20 de septiembre
Querétaro, Qro.	6-9 de agosto
Tijuana, B.C.	2-5 de abril

Organismos del sector público**Comercio exterior: motor del desarrollo (CE13)**

México, D.F.	21-31 de mayo 5-15 de noviembre
--------------	------------------------------------

Universidades e instituciones de educación superior**Metodología para la enseñanza del comercio exterior (CE11)**

México, D.F.	20-31 de agosto
--------------	-----------------

Especialización en comercio exterior (CE12)

México, D.F.	16 de julio-10 de agosto
--------------	--------------------------

la activa promoción de productos y servicios exportables, ya que estos países ofrecen un amplio mercado.

La promoción en países en desarrollo y socialistas tiene como objetivo reactivar el comercio entre México y estos países. Con algunos de ellos es necesario fomentar importaciones mexicanas a fin de incrementar las exportaciones a estos mercados. Esta estrategia parte del principio de que es necesario comprar para poder vender, especialmente de países con los que México tiene superávit comercial.

El Banco fortalecerá su presencia en los mercados internacionales dando un mayor impulso a la promoción con el propósito de identificar oportunidades de exportación mediante la detección de demandas externas. Se realizarán diagnósticos por mercado y el estudio de estrategias de comercialización para atender mercados, así como detectar la potencialidad de diversos países como proveedores de productos que México requiere para su desarrollo.

Se reforzará la labor que desempeñan las consejerías comerciales en el exterior como promotoras de la oferta exportable nacional y catalizadoras de demandas potenciales de productos mexicanos. En coordinación con la SARH, la Sepesca, la SEMIP y la Sectur se promoverán exportaciones agropecuarias, pesqueras y mineras, así como servicios turísticos.

Asimismo, promoverán —en coordinación con la Secofi— la inversión extranjera, sobre todo la orientada a proyectos vinculados al comercio exterior. Se procurará facilitar al inversionista nacional o extranjero su participación en coinversiones para desarrollar proyectos de exportación con inversiones en México o el extranjero.

En 1990 la Institución continuará el fortalecimiento de la promoción externa que inició en 1989. Se establecerán diez nuevas consejerías en plazas con mercados potenciales para la colocación de productos mexicanos: Montreal, Santiago de Chile, Barcelona, Estocolmo, Sidney, Hong Kong, Taipei, Riyad (Arabia Saudita), San Antonio y Vancouver.

Eventos internacionales

El programa de eventos internacionales del Banco para 1990 comprende: la participación en 28 ferias internacionales, organización de 16 misiones de compradores y 15 de vendedores mexicanos al extranjero, así como la participación en seminarios de promoción de inversiones e industria maquiladora, presentación de productos mexicanos en tiendas departamentales y atención a grupos de compradores e inversionistas.

La participación de las empresas exportadoras en estos eventos facilita la comercialización internacional de su producto, le permite la identificación inmediata de proyectos de negocios, un mejor conocimiento del mercado y el contacto directo con los compradores (véase el cuadro 3).

Defensa del comercio exterior

En apoyo a la comunidad exportadora, se intensificará la labor de la Comisión para la Protección del Comercio Exterior Mexicano (Compromex) mediante asesorías especializadas para proteger el comercio exterior de México contra prácticas comerciales desleales. También se intervendrá, por medio de la conciliación y el arbitraje, en las disputas relacionadas con operaciones de comercio internacional que involucren a importadores o exportadores con domicilio en la República Mexicana.

Empresas comercializadoras

El Bancomext, conjuntamente con importantes empresas de los sectores público y privado, participa como accionista en tres empresas comercializadoras con las que se ha estado impulsando la venta de productos mexicanos en el exterior. Se trata de las siguientes:

Mexpetrol: Creada en 1989, tiene el objetivo de promover, intermediar o comercializar en escala internacional servicios de ingeniería de exploración, perforación o transformación de petróleo y, en general, proyectos para la construcción de ductos y poliductos, así como servicios vinculados al sector energético.

PMI Comercio Internacional: Fundada también en 1989, se dedica a la importación y la exportación de productos y materias primas de todo tipo, en especial hidrocarburos y sus derivados. Este grupo cuenta con empresas establecidas en naciones como los Países Bajos, el Reino Unido y Estados Unidos.

Impexnal: Creada desde 1955, recientemente fue reorganizada para que cumpla su propósito de apoyar la producción y la comercialización de productos, sobre todo agropecuarios, así como la compra de insumos y materias primas para la industria nacional.

En 1990 el Bancomext buscará el aprovechamiento y la participación de estas empresas comercializadoras en el armado integral de operaciones de comercio exterior para incrementar la presencia internacional de bienes de capital y servicios mexicanos de ingeniería y construcción.

PROGRAMA DE EVENTOS INTERNACIONALES

CUADRO 3

Ferias y exposiciones internacionales, 1990

Evento	Fecha de realización	Sectores y productos	Fecha límite de inscripción
<i>National Shoe Fair</i> Nueva York, N.Y., E.U.	10 al 13 de febrero	Calzado	*
<i>Alimentaria 90</i> Barcelona, España	3 al 8 de marzo	Alimentos, bebidas e insumos para la industria alimentaria	*
<i>Foodex 90</i> Tokio, Japón	13 al 17 de marzo	Alimentos y bebidas	1 de enero

Consolidar la descentralización

El proceso de descentralización de las actividades del Banco se inició en 1989 a fin de atender a la comunidad en el lugar donde realiza su actividad productiva y de esa manera fomentar el desarrollo económico. La descentralización involucra tanto la desconcentración de recursos humanos y materiales como una mayor autonomía de funciones.

Los objetivos de la descentralización son:

- Consolidar la presencia del Bancomext a nivel nacional.
- Aumentar la eficiencia de los instrumentos crediticios y promocionales en apoyo del comercio exterior.
- Ampliar la oferta actual y potencial de bienes y servicios exportables que se localiza en las entidades federativas.
- Facilitar el acceso a los apoyos financieros y promocionales a las empresas ubicadas en el interior, particularmente las medianas y pequeñas.
- Proporcionar de manera más eficaz, en coordinación con la banca múltiple, los financiamientos y servicios promocionales, conforme a las necesidades de cada región y sector productivo.

La estrategia de descentralización entraña el fortalecimiento de la infraestructura de las representaciones del Banco en el interior de la República y la apertura de nueve en las ciudades siguientes: Saltillo, Colima, Culiacán, Aguascalientes, Querétaro, San Luis Potosí, Villahermosa, Tapachula y Cuernavaca.

Fortalecimiento financiero

El 30 de diciembre de 1989 se formalizó la extinción del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (Fomex), fideicomiso administrado por el Bancomext, transfiriéndole su patrimonio al Banco, con lo cual se fortalece su estructura financiera para cumplir adecuadamente con la responsabilidad de ser la institución coordinadora de los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior. Las actividades de redescuento del Fomex las continuará desempeñando el Banco. De esta manera se logrará una mayor eficiencia en el financiamiento del comercio exterior al simplificarse las mecánicas operativas y de control, lo cual redundará en un mejor servicio a la comunidad de comercio exterior.

Evento	Fecha de realización	Sectores y productos	Fecha límite de inscripción
<i>Feria Internacional de Leipzig</i> Leipzig, RDA	11 al 17 de marzo	Industrial, electrónico, eléctrico, computación, maquinaria, metalmecánico, industria del vidrio, textil, editorial, herramientas, equipo para procesamiento de alimentos, productos para ferrocarril, comunicaciones, productos y refacciones industriales, aparatos domésticos, material para impresión, juguetes	19 de enero
<i>Big I</i> Las Vegas, E.U.	4 al 6 de abril	Automovilístico	19 de enero
<i>Feria Internacional de Checoslovaquia</i> Brno, Checoslovaquia	7 al 12 de abril	Bienes de consumo en general	19 de enero
<i>Feria Internacional de Yugoslavia</i> Zagreb, Yugoslavia	17 al 22 de abril	Bienes de consumo industrial, textil, maderero, alimentos y bebidas	26 de enero
<i>South Furniture Expo</i> High Point, N.C., E.U.	19 al 27 de abril	Muebles y sus partes, accesorios para la decoración	21 de febrero
<i>Feria Industrial de Hannover.</i> <i>Salón de la Subcontratación</i> Hannover, RFA	2 al 9 de mayo	Fundición, laminado de productos metálicos, productos de alambre y resortes, terminado de piezas metálicas, componentes, sintonizados, ensamblados, construcciones metálicas	16 de febrero
<i>Feria del Libro de Madrid</i> Madrid, España	26 de mayo al 10 de junio	Libros y publicaciones periódicas; con venta directa al público	23 de marzo
<i>VII Exposición Latinoamericana del</i> <i>Petróleo</i> Maracaibo, Venezuela	12 al 14 de junio	Petrolero	27 de abril
<i>Eurolatina</i> Rotterdam, Holanda	18 al 22 de junio	Artículos de consumo de los sectores alimentario, confección, calzado, joyería, artículos de regalo	4 de mayo
<i>Nettegaz 90</i> Moscú, URSS	25 de junio al 5 de julio	Equipo, servicios, tecnología e insumos para la industria petrolera y del gas	5 de mayo
<i>National Gift and Accesories Market</i> Atlanta, Ga., E.U.	7 al 11 de julio	Artículos de regalo, accesorios, juguetes y joyería	30 de abril
<i>National Shoe Fair</i> Nueva York, N.Y., E.U.	4 al 7 de agosto	Calzado	11 de junio
<i>National Hardware Show.</i> <i>Exposición Nacional de Ferretería</i> Chicágo, Ill., E.U.	12 al 15 de agosto	Ferretería, herramientas, artículos para jardinería	6 de junio
<i>Manstyle, Canada's Premier</i> <i>Menswear Exposition</i> Toronto, Canadá	20 al 22 de agosto	Ropa y accesorios para caballero	25 de junio
<i>Salón Internacional de la Moda</i> <i>Masculina, "Sehm"</i> París, Francia	1 al 4 de septiembre	Ropa y accesorios para caballero y niños	2 de julio
<i>Salón Internacional de la Piel</i> París, Francia	15 al 18 de septiembre	Maquinaria y productos químicos, productos terminados, materias primas y pieles curtidas	20 de julio
<i>Salón Internacional de la Moda</i> <i>Femenina (primavera-verano)</i> Montreal, Canadá	16 al 18 de septiembre	Ropa para dama y accesorios	7 de julio

<i>Evento</i>	<i>Fecha de realización</i>	<i>Sectores y productos</i>	<i>Fecha límite de inscripción</i>
<i>World Fashion Trade Fair 90</i> Osaka, Japón	11 al 13 de octubre	Confección y accesorios, textil, calzado y piel	3 de agosto
<i>South Furniture Expo</i> High Point, N.C., E.U.	18 al 26 de octubre	Muebles y sus partes, accesorios para decoración	10 de agosto
<i>Exhibición de la Asociación de Autopartes y Accesorios (APAA Show)</i> Chicago, Ill., E.U.	22 al 25 de octubre	Autopartes y accesorios	10 de agosto
<i>Salón Internacional de la Alimentación, SIAL 90</i> París, Francia	22 al 26 de octubre	Alimentos y bebidas, insumos para la industria alimentaria	10 de agosto
<i>Feria Internacional de Chile, FISA 90</i> Santiago, Chile	31 de octubre al 11 de noviembre	Electrónico, maquinaria agrícola, maquinaria y medios de transporte para la industria forestal, bienes de consumo, automovilístico, bienes de capital e intermedios	24 de agosto
<i>Expoquimia</i> Barcelona, España	4 al 9 de noviembre	Químico y petroquímico	29 de agosto
<i>International Business and Investment Exposition</i> Vancouver, Canadá	14 al 16 de noviembre	Inversiones y maquila	14 de septiembre
<i>Exposición Nacional de Materiales para la Construcción y Acabados de Casas (NAHB 91)</i> Atlanta, Ga., E.U.	20 al 23 de enero de 1991	Construcción, acabados de casas, accesorios	16 de noviembre

* Programada en 1989.

CUADRO 4

Misiones de compradores extranjeros en 1990

<i>Lugar de origen</i>	<i>Fecha</i>	<i>Sectores y productos</i>	<i>Lugar de origen</i>	<i>Fecha</i>	<i>Sectores y productos</i>
EXPO-MEX. 90 Guadalajara, Jalisco	25 al 27 de marzo	Artículos de piel y calzado, alimentos y bebidas, muebles y accesorios, artículos de regalo y joyería, confección.	URSS	14 al 18 de mayo	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.
Francia	16 al 20 de abril	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.	Reino Unido e Irlanda	4 al 8 de junio	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.
Venezuela	23 al 27 de abril	Equipo petrolero, ferretería, partes y accesorios para automóviles, eléctrico, electrónico, editorial.	Suiza	18 al 22 de julio	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.
Canadá	7 al 11 de mayo	Muebles, accesorios y artículos de regalo, joyería, alimentos y bebidas, automovilístico, construcción, químico y petroquímico, confección, piel y calzado, componentes eléctricos y electrónicos, partes y piezas para maquinaria y equipo.	Chile	9 al 13 de julio	Eléctrico y electrónico, químico, petroquímico, editorial, farmacéutico, metalmeccánico, automovilístico.
			Corea del Sur	23 al 27 de julio	Automovilístico, químico, petroquímico, agroalimentario.

Lugar de origen	Fecha	Sectores y productos
Taiwán	13 al 17 de agosto	Químico, petroquímico, minero-metalúrgico, alimentos y bebidas.
Miami	17 al 21 de septiembre	Muebles, accesorios y artículos de regalo, joyería, alimentos y bebidas, automovilístico, construcción, químico, petroquímico, confección, piel y calzado, componentes eléctricos y electrónicos, partes y piezas para maquinaria y equipo.
España	24 al 28 de septiembre	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.
Italia	1 al 5 de octubre	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.
Benelux	15 al 19 de octubre	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.
Japón	5 al 9 de noviembre	Confección.
Australia	19 al 23 de noviembre	Químico, petroquímico, textil y confección, alimentos y bebidas, piel y calzado, joyería, artículos de regalo y decoración.

Destino	Fecha	Sectores y productos
Argentina y Uruguay	21 al 25 de mayo	Químico, petroquímico, alimentos procesados, café, eléctrico y electrónico, automovilístico.
Japón y Corea del Sur	2 al 12 de junio	Químico, petroquímico, minero-metalúrgico, alimentos procesados, insumos para la industria, autopartes.
Vancouver y Seattle	18 al 26 de junio	Alimentos y bebidas, piel y calzado, muebles y artículos de decoración y regalo, joyería, construcción, refacciones y accesorios para automóvil, químico, confección y blancos, ferretería, artículos de mesa y cocina.
Países socialistas		Eléctrico y electrónico, equipo petrolero, químico, petroquímico, alimentos procesados y bebidas.
Costa Rica, Guatemala y Bélgica (de compradores y vendedores)	16 al 21 de julio	Venta: Maquinaria y equipo, automovilístico, químico-farmacéutico, eléctrico y electrónico. Compra: alimentos (carne, leche, aceites), pieles, insumos industriales, textiles.
Chicago	10 al 13 de septiembre	Alimentos y bebidas, piel y calzado, muebles y artículos de decoración y regalo, joyería, construcción, refacciones y accesorios de automóviles, química, confección y blancos, ferretería, artículos de mesa y cocina.
Puerto Rico y el Caribe	24 al 28 de septiembre	Metalmecánico, eléctrico y electrónico, construcción, ferretería.
Venezuela y Colombia	8 al 12 de octubre	Equipo petrolero, automovilístico, químico, petroquímico, complementación industrial.
Los Ángeles y San Francisco	22 al 26 de octubre	Alimentos y bebidas, piel y calzado, muebles y artículos de decoración y regalo, joyería, construcción, refacciones y accesorios para automóviles, químico, confección y blancos, ferretería, artículos de mesa y cocina.
Chile	29 de octubre al 2 de noviembre	Metalmecánico, automovilístico, eléctrico y electrónico, químico, petroquímico.
Toronto y Montreal	12 al 16 de noviembre	Alimentos y bebidas, piel y calzado, muebles y artículos de decoración y regalo, joyería, construcción, refacciones y accesorios automovilístico, químico, confección y blancos, ferretería, artículos de mesa y cocina.
Taiwán	26 al 29 de noviembre	Químico, petroquímico, minero-metalúrgico, alimentos y bebidas, automovilístico, joyería.

CUADRO 5

Misiones de vendedores de países con balanzas altamente deficitarias con México y países de economías centralmente planificadas

De Costa Rica al sureste
De Guatemala al sureste
De Nicaragua al sureste
De El Salvador al sureste
De Colombia
De Costa Rica a Chiapas y Tabasco
De Argentina
De Ecuador
De Panamá
De Cuba

CUADRO 6

Misiones de vendedores en 1990

Destino	Fecha	Sectores y productos
Comunidad Económica Europea (RFA, España, Italia, Reino Unido, Francia)	7 al 15 de mayo	Confección (excepto fibras sintéticas y artificiales).
Medio Oriente		Eléctrico, electrónico, metal-mecánico, construcción, textil y confección, alimentos, regalos, joyería, químico, farmacéutico, siderúrgico.