Comercio Exterior, vol. 41, núm. 4,
México, abril de 1991, pp. 390-400

Programa financiero y promocional, 1991

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 1991, del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), se sustenta en los objetivos y en la estrategia del Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994, en el Programa Nacional de Financiamiento al Desarrollo (Pronafide), en el Programa de Cien Días de Promoción de Exportaciones y en la Ley de Ingresos y Presupuesto de Egresos de la Federación para 1991.

Para fortalecer a los exportadores el Bancomext brinda a los sectores productivos del país financiamiento y apoyos promocionales a fin de consolidar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones no petroleras de bienes y servicios alcanzados en los últimos años.

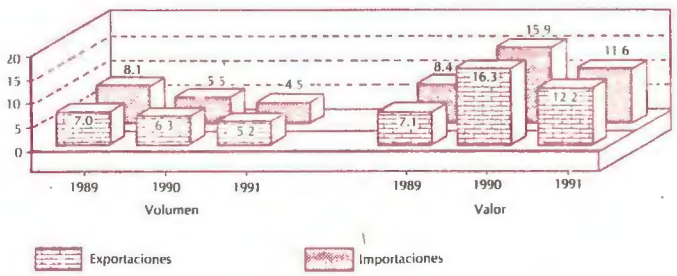
En 1991 la Institución iniciará un cambio fundamental en su estrategia de financiamiento del comercio exterior. De esta manera, se aumentarán el crédito y las garantías a mediano y largo plazos para apoyar la inversión orientada a incrementar la capacidad de exportación de la planta productiva, y se restructurará la estrategia de financiamiento a corto plazo a la exportación, a fin de impulsar primordialmente a las empresas exportadoras medianas y pequeñas.

El objetivo del Bancomext para 1991 es incrementar la participación de México en las corrientes del comercio mundial. Para ello continuará otorgando créditos y garantías a aquellos sectores que cuenten con amplias posibilidades de oferta exportable, principalmente mediante las sociedades nacionales de crédito, y la promoción selectiva de los productos mexicanos en mercados específicos.

* Se reproduce el texto del documento mediante el cual el Bancomext da a conocer las acciones de financiamiento, asistencia y promoción del comercio exterior previstas para el presente año.

GRÁFICA 1

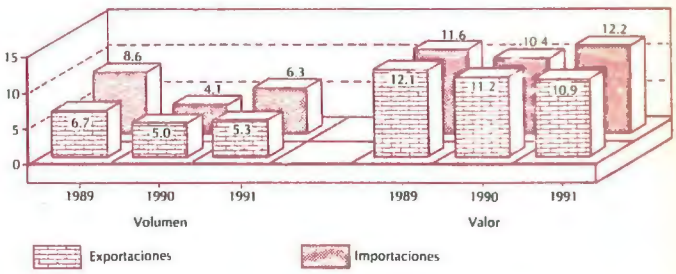
Comercio exterior de los países industrializados
(Variaciones porcentuales)



1. Valor en dólares de Estados Unidos.
Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, Washington, octubre de 1990.

GRÁFICA 2

Comercio exterior de los países en desarrollo
(Variaciones porcentuales)



1. Valor en dólares de Estados Unidos.
Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, Washington, octubre de 1990.

MARCO ECONÓMICO INTERNACIONAL

Durante 1991 la actividad económica mundial crecerá alrededor de 2.5%, cifra muy similar a la de 1990 y al promedio de los ochenta. En los países industrializados el crecimiento del producto se estima en 2.5%, igual que el año anterior; específicamente, Alemania y Japón registrarán un fuerte avance y uno menor Canadá, el Reino Unido y los demás países industrializados.

Hay indicios de que Estados Unidos se aproxima al fin de la etapa de expansión iniciada en 1984 y de que entrará en un período de recesión moderada o de lento crecimiento.

Por otra parte, se estima que en este año el volumen del comercio mundial aumentará 5.5%, tasa igual a la de 1990. En los países industrializados ésta será de 5%, y de 5.75% en las naciones en desarrollo.

Ante el proceso de unificación de la Comunidad Económica Europea se prevé que los países de Europa Occidental presentarán un crecimiento sostenido en los años siguientes. Asimismo, es probable que se fortalezcan las relaciones comerciales y financieras de otros países con esta región.

En cuanto a los países de Europa del Este y la URSS las previsiones señalan que en 1991 su crecimiento se verá frenado como resultado de la restructuración de sus economías. Para estas naciones el presente año será de transición entre su sistema económico anterior, altamente centralizado, y uno nuevo, con mayor participación de las fuerzas del mercado.

América Latina continuará aplicando programas orientados a estabilizar su economía y a liberar su comercio exterior. Es factible que algunos países logren avances significativos en el control de la inflación al equilibrar sus finanzas públicas y abrir sus fronteras al comercio exterior.

MARCO ECONÓMICO MUNDIAL

Como respuesta al propósito de lograr la recuperación económica con estabilidad de precios que plantea el Plan Nacional de Desarrollo, la política económica para 1991 establece los siguientes objetivos: reducir significativamente la tasa de inflación, preservar la recuperación gradual de la actividad económica, continuar con la modernización de la economía y fortalecer la política social para contribuir al mejoramiento productivo del nivel de vida de la población.

Escenario para 1991

Se estima que en 1991 el PIB crecerá entre 2.5 y 3 por ciento, tasa superior, por tercer año consecutivo, a la de la población. Se espera una inflación de 14%, menor que la de 1990. Asimismo, se prevé que el valor de las exportaciones totales crezca 5.7% respecto a 1990 y que las no petroleras aumenten alrededor de 11 por ciento.

El valor de las importaciones crecerá 10.8% debido principalmente a la compra de los bienes intermedios y de capital con que se pretende favorecer la modernización de la planta productiva de los diversos sectores económicos a fin de fortalecer la producción tanto para el mercado interno como el externo.

El comercio exterior continuará siendo la base de la estrategia de desarrollo y el motor fundamental del crecimiento económico. En 1991 se buscará elevar el dinamismo y diversificar aún más las exportaciones no petroleras.

Se proseguirá el perfeccionamiento de la apertura comercial y la promoción de las exportaciones para avanzar en la consolidación de la presencia mexicana en los mercados mundiales. Con respecto a la apertura, se fortalecerán las acciones para brindar a los productores nacionales una protección oportuna y adecuada contra prácticas desleales de comercio. En materia de promoción se aplicarán medidas de desregulación económica para abatir costos de producción, transporte y comercialización, lo que pro-

piciará una mayor competitividad; asimismo, se dará más importancia a los apoyos financieros y promocionales, en particular los orientados a la pequeña y mediana empresa.

Se seguirán otorgando apoyos comerciales, identificando oportunidades de negocios en el exterior y difundiendo productos mexicanos con calidad de exportación. Asimismo, proseguirán los esfuerzos de promoción de parques industriales y de apoyo a proyectos de inversión que permitan aumentar la oferta exportable en un marco de sano desarrollo regional y sectorial.

Las negociaciones internacionales serán un elemento de importancia en las tareas para alcanzar un mayor y permanente acceso de los productos mexicanos en el exterior. De esta manera, se intensificarán la actividad y el esfuerzo negociadores tanto con los países vecinos del sur y del norte, como con las regiones que concentran la mayor dinámica internacional de comercio, finanzas y tecnología.

Las negociaciones bilaterales, regionales y multilaterales se aprovecharán en mayor medida para conseguir una mejor complementación económica con nuestros socios comerciales. Así, se utilizarán con eficiencia las ventajas naturales y los nichos del mercado internacional en los que la planta productiva nacional es competitiva.

En 1991, además del inicio de las negociaciones formales para el acuerdo de libre comercio con Estados Unidos, se dará especial relevancia a la firma del acuerdo marco entre México y la Comunidad Económica Europea y del acuerdo de cooperación e intercambio entre México, Colombia y Venezuela. Asimismo, se estrecharán las relaciones comerciales con los países de América Central y se impulsará la participación en las asociaciones regionales como la ALADI y en la Cuenca del Pacífico.

La actividad del sector financiero propiciará el crecimiento sostenido de la economía. La modernización financiera, plasmada en los procesos de desregulación, adecuación del marco institucional y desincorporación de la banca comercial, hará más eficiente el proceso de intermediación y fomentará el ahorro de largo plazo. Con ello se apoyará la formación de capital y será posible orientar el crédito de manera más eficaz.

La política financiera inducirá tasas de interés que promuevan la generación y la retención del ahorro interno, al tiempo que fomentan la inversión productiva.

CUADRO 1

Marco económico para 1991
(Porcentajes)

Economía nacional	
PIB[1]	2.5-3.0
Inflación[2]	14.0
Costo porcentual promedio anual	27.0
Crecimiento de las exportaciones no petroleras	11.4
Crecimiento de las importaciones totales	10.8
Economía internacional	
Precio promedio de barril de petróleo (dólares)	17.0
Tasa LIBOR a tres meses	8.5

1. Variación anual real.
2. Variación de diciembre a diciembre.
Fuente: Criterios Generales de Política Económica para 1991.

PROGRAMA FINANCIERO Y DE PROMOCIÓN

La nueva estrategia del Bancomext dará prioridad al otorgamiento de garantías y al financiamiento de largo plazo. Para ello, se busca una mayor participación de la banca comercial en el financiamiento de corto plazo a la exportación. De esta forma, y sin dejar de atender las demandas de crédito para capital de trabajo y ventas del sector exportador, el financiamiento del Bancomext se orientará en mayor medida a los proyectos de inversión que amplíen la plataforma de exportación del país.

Objetivos

- Consolidar su papel de banca de desarrollo para impulsar el comercio exterior del país mediante la integración de programas financieros y promocionales.
- Fortalecer sus programas integrales para apoyar las exportaciones de sectores específicos.
- Impulsar el crecimiento de la oferta exportable con mayores inversiones.
- Estimular la diversificación de las exportaciones, por productos y mercados.
- Incentivar las exportaciones con mayor valor agregado y el desarrollo de canales de comercialización para ampliar el acceso a los mercados internacionales.
- Promover la utilización de líneas de crédito para financiar las importaciones que requiere la planta productiva nacional.
- Fomentar el intercambio comercial con los países de América Latina, en particular los de Centroamérica.
- Propiciar una mayor participación de la banca comercial en el financiamiento de la exportación e importación de bienes y servicios.
- Vigorizar los mecanismos de seguros y garantías de crédito para el comercio exterior.
- Apoyar la incorporación y la participación permanente de empresas medianas y pequeñas en la actividad de comercio exterior.
- Consolidar el proceso de descentralización y culminar el fortalecimiento de las consejerías comerciales en el exterior.
- Mantener la autosuficiencia financiera de la Institución.

Lineamientos

Para llevar a cabo la estrategia planteada y alcanzar los objetivos señalados, el Bancomext actuará con base en los siguientes lineamientos:

■ *Consolidar paquetes financiero-promocionales*. Esto se realizará de manera selectiva conforme a las necesidades de los productos y de los mercados de exportación a fin de que el binomio comercio-financiamiento impulse el desarrollo del comercio exterior de México.

■ *Inducir un mayor valor agregado y la comercialización directa*. Se buscará apoyar la integración eficiente del aparato productivo para dar mayor valor agregado a los productos susceptibles de exportarse. Asimismo, se intensificarán las acciones para lograr la comercialización directa, ampliando las facilidades de almacenamiento de los productos exportables tanto en el país como en el extranjero.

■ *Impulsar la participación de empresas medianas y pequeñas en la actividad de exportación*. El Bancomext establecerá mecanismos ágiles y sencillos para impulsar la incorporación y la participación permanentes de las empresas medianas y pequeñas. Asimismo, para ampliar la base exportadora fortalecerá sus mecanismos financieros y de garantías e instrumentará el de factoraje por medio de la banca comercial y de otros intermediarios financieros.

■ *Fortalecer la actividad de segundo piso mediante la mayor diversificación de los intermediarios financieros*. Se buscará que la banca comercial participe de manera más activa en la canalización del financiamiento al comercio exterior tanto en forma directa como fortaleciendo las operaciones de redescuento.

■ *Participar en operaciones de primer piso*. Se continuará operando en primer piso solamente para impulsar nuevos planes de inversión o exportación y financiar proyectos generadores de divisas de gran magnitud y largos períodos de maduración que no sean atendidos por la banca comercial. Asimismo, se otorgará financiamiento a sectores específicos buscando la sindicación de los créditos con la base comercial.

■ *Sindicar créditos*. Se promoverá la sindicación de créditos con otras instituciones financieras para apoyar el equipamiento y la modernización de industrias productoras de bienes o servicios exportables. Este mecanismo se considerará también para financiar importaciones que amplíen la planta productiva.

■ *Continuar con el apoyo al comercio exterior con crédito a plazos adecuados y costos competitivos*. Se canalizará crédito en condiciones que apoyen la participación del empresario mexicano en el mercado internacional en condiciones similares a las que ofrecen otros países.

■ *Seguir operando el crédito fundamentalmente en divisas*. Se buscará que los apoyos financieros tanto a la exportación como a la importación se otorguen preferentemente en divisas, para reducir el costo del financiamiento.

■ *Incentivar el otorgamiento de garantías por medio de la banca comercial*. A fin de incrementar su actividad de garante de crédito a la exportación, el Bancomext hará copartícipes de la misma a la banca comercial y a otros intermediarios financieros. Además, fortalecerá los mecanismos de seguros de crédito y adecuará los niveles de las primas y las pólizas.

■ *Diversificar las fuentes de fondeo*. La Institución desarrollará mecanismos no tradicionales de captación externa (emisión de bonos, venta de cartera) para avanzar en la diversificación de sus fuentes de fondeo. Asimismo, consolidará las fuentes tradicionales, procurando reducir los costos de su obtención.

■ *Facilitar el acceso a los recursos mediante la instrumentación de nuevos mecanismos como el factoraje*. Uno de los principales retos del Bancomext es establecer mecanismos adecuados para financiar a la comunidad exportadora. Uno de ellos es el factoraje internacional, que permite asignar la cobranza de las exportaciones mexicanas a un banco en el extranjero. Se trata de un nuevo sistema integral de financiamiento que permita disponer de recursos frescos del exterior y reducir los costos de los exportadores.

■ *Desarrollar el Centro de Servicios al Comercio Exterior (Bancomext-Secofi)*. Este Centro proporcionará servicios de información, asesoría, sistemas automatizados, publicaciones y capacitación. Así se contará con servicios más oportunos y con mayor valor agregado que sean un mecanismo eficaz de promoción del comercio exterior. El Instituto de Formación Técnica (IFT) del Bancomext impulsará las actividades de capacitación de acuerdo con las necesidades de la comunidad exportadora e importadora.

■ *Promover de manera selectiva el comercio exterior*. La actividad promocional es una parte importante en el fomento de las exportaciones; por ello el Bancomext llevará a cabo una promoción selectiva, identificando la oferta exportable de productos hacia mercados específicos, consolidando los instrumentos de carácter permanente y desarrollando proyectos producto / mercado. El objetivo de estos proyectos de carácter integral es promover, junto con el sector privado, productos o familias de productos mexicanos en un mercado objetivo, adecuándolos a las necesidades y los requerimientos de éste.

■ *Culminar la apertura de consejerías comerciales*. El Banco continuará fortaleciendo la promoción externa por medio de las consejerías comerciales, consolidando su presencia en el exterior.

■ *Proseguir con la descentralización*. Durante 1991 las acciones encaminadas a continuar con la descentralización paulatina de la Institución se centrarán en:

- Fortalecer la presencia regional del Banco, abriendo oficinas estatales conforme lo exijan las necesidades.
- Conseguir una mayor coordinación con la banca comercial en el interior del país.
- Continuar con el proceso de promoción de los servicios financieros que ofrece el Bancomext en cada una de las oficinas regionales para propiciar un mayor acercamiento con las empresas, las sociedades nacionales de crédito, las cámaras y otras entidades relacionadas con el comercio exterior.

Programa financiero

La nueva estrategia de financiamiento al comercio exterior prevé la mayor canalización de crédito y garantías a mediano y largo plazos para apoyar las inversiones necesarias para aumentar la producción exportable y modernizar las cadenas productivas. En la actualidad las principales ramas de exportación están trabajando con un elevado grado de utilización de su capacidad instalada. Por ello es indispensable ampliar la planta y el equipo productivos a fin de sostener el crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios no petroleros.

En 1991 el Bancomext canalizará el financiamiento al comercio exterior por medio de apoyos a la exportación, el equipamiento de la oferta exportable y la importación, así como otorgando garantías.

Asimismo, se fortalecerán los apoyos a las manufacturas y los servicios, al sector agropecuario, la minería, el turismo, el transporte y la pesca de exportación. También se adecuarán los apoyos destinados a las empresas de comercio exterior y a la industria maquiladora y sus proveedores.

Se canalizará 90% del crédito total a operaciones de segundo piso y 10% se otorgará de manera directa y complementaria, básicamente por medio de operaciones sindicadas para financiar proyectos de importación y de equipamiento que por su magnitud, alto riesgo y largos períodos de maduración la banca comercial no esté en condiciones de atender.

Se estima que en 1991 el Bancomext otorgará 14 770 millones de dólares con recursos tanto propios como externos. Este monto representa un crecimiento de 5% respecto a 1990, lo que refleja un esfuerzo por obtener recursos de fuentes alternativas.

El Banco fortalecerá su actividad de garante para facilitar a las empresas mediana, pequeña y micro el acceso al financiamiento. El total de recursos que se canalizará a este fin asciende a 1 400 millones de dólares.

El Banco destinará recursos de mediano y largo plazos al equipamiento de la oferta exportable, a la importación y a la venta final, lo cual contribuirá a incrementar la actividad de comercio exterior, a aumentar las exportaciones, así como a diversificar y elevar el valor agregado de las mismas.

Se continuarán desembolsando los créditos autorizados el año anterior dentro del programa de fortalecimiento financiero para empresas exportadoras. Sin embargo, no se considera la autorización de nuevos créditos en 1991.

En cuanto al financiamiento a las importaciones mediante líneas de crédito externas, el Banco se fijó un crecimiento anual de 41% con respecto a 1990. Se busca que una mayor proporción de las importaciones realizadas para atender el consumo de básicos del país, mantener en funcionamiento a sectores importantes de la industria y ampliar la planta productiva se adquieran con crédito externo, acrecentando así la disponibilidad de recursos para financiar su desarrollo. La importancia de esta tarea se aprecia mejor si se considera que en el período enero-septiembre de 1990 las importaciones de bienes de capital ascendieron a 4 555.8 millones de dólares y se estima que en 1991 serán mayores.

CUADRO 2

Bancomext: programa financiero, 1991[a]
(Millones de dólares y billones de pesos)

Apoyos	*Dólares*	*Pesos*
Exportación	11 230	34.1
Crédito (corto y largo plazos)	9 830	29.9
Seguros y garantías	1 400	4.2
Equipamiento para oferta exportable (mediano y largo plazos)	900	2.7
Fortalecimiento financiero para empresas exportadoras (mediano y largo plazos)	240	0.7[b]
Importación	2 400	7.3
Total	*14 770*	*44.8*
Agente financiero	500	1.5

a. Incluye recursos del Comité de Operaciones Internacionales (COI).
b. Se refiere a desembolsos de créditos autorizados en 1990.

En su función de agente financiero del Gobierno federal, la Institución continuará apoyando el proceso de apertura comercial.

Apoyo a la exportación

El crédito a la exportación de bienes y servicios no petroleros estará dirigido a cubrir los requerimientos de financiamiento de las empresas exportadoras en las etapas de producción, acopio, existencias, comercialización y venta. Asimismo, se orientará hacia la inversión fija de mediano y largo plazos en unidades de equipo, transporte y proyectos de inversión que amplíen la oferta exportable. Por sectores o ramas se destinará a los que tengan ventajas comparativas que permitan acrecentar y consolidar el potencial exportador.

Sectores estratégicos de exportación

Manufacturero y de servicios. Con el fin de apoyar este sector, se seguirán los siguientes lineamientos:

■ Desarrollar mecanismos de fondeo alternativo para empresas consolidadas mediante la venta de cartera de exportación y el uso de líneas para financiar importaciones que se incorporen a productos de exportación.

■ Fortalecer la participación en el comercio exterior de las empresas que se pretende desarrollar (pequeñas y medianas) mediante:

a] Sistema de tarjeta de crédito que les permita obtener de inmediato recursos para su capital de trabajo.

b] Mecanismos de factoraje para apoyar en forma eficiente a los exportadores indirectos, promoviendo la integración de la cadena productiva de exportación.

c] Asistencia técnica y de comercialización, promoviendo la operación efectiva de las empresas de comercio exterior.

■ Otorgar financiamiento para desarrollo tecnológico, creación de canales de comercialización y fortalecimiento de la infraestructura de exportación.

■ Promover la integración comercial con América Latina mediante mecanismos de coinversión y de intercambio de deuda por activos.

■ Participar en el manejo de los recursos del Acuerdo de San José, para fomentar el intercambio regional.

Industria maquiladora y sus proveedores nacionales. Para fortalecer a la industria maquiladora y avanzar en la integración de los proveedores nacionales, el Banco se propone:

■ Desarrollar un programa piloto para integrar a los proveedores nacionales con la industria maquiladora de exportación.

■ Optimizar los sistemas de información entre la industria maquiladora de exportación y sus proveedores.

■ Participar en forma temporal con capital de riesgo, en proyectos de coinversión con proveedores locales y extranjeros para establecer nuevas empresas.

■ Continuar apoyando al sector con capital de trabajo y financiamiento de inversión fija.

Empresas de comercio exterior. Con este programa el Bancomext pretende:

■ Promover la creación y el desarrollo de empresas eficientes y especializadas en comercio internacional.

■ Impulsar la integración de la oferta exportable de empresas medianas y pequeñas que por sus dimensiones no pueden concurrir de manera individual a los mercados externos.

■ Apoyar, mediante el desarrollo de canales de comercialización adecuados, la incursión de las empresas pequeñas y medianas en nichos de mercado que presenten oportunidades comerciales para los productos mexicanos.

Agropecuario, silvícola y apícola. El programa destinado a apoyar estos sectores tiene como objetivos:

■ Promover la inversión para ampliar la oferta exportable y aumentar su valor agregado.

■ Instrumentar programas de apoyo para productos con alto potencial de exportación.

■ Adecuar e incrementar el estímulo a la infraestructura de comercialización.

Café. El programa de financiamiento al sector cafetalero tiene como objetivos:

■ Financiar el proceso económico en lo referente a ventas, producción, acopio, existencias y equipamiento del sector.

■ Establecer mecanismos para financiar la infraestructura de comercialización, tanto en el interior del país como en el extranjero (transporte y almacenamiento).

■ Apoyar la implantación de tecnología que aumente el rendimiento de cultivos de exportación.

Pesquero. Por su gran importancia para el desarrollo regional y la creación de empleos, el Bancomext dirigirá sus instrumentos financieros y promocionales a:

■ Apoyar las exportaciones de camarón y atún.

■ Impulsar y fomentar el desarrollo de proyectos de acuicultura.

■ Promover, mediante el arrendamiento financiero, la reposición y modernización de la flota pesquera.

Turístico. Para apoyar al sector turístico, el programa del Bancomext prevé:

■ Continuar fomentando la construcción y el equipamiento turísticos, así como los servicios complementarios.

■ Financiar la remodelación de la oferta hotelera actual.

■ Contribuir con créditos a consolidar la infraestructura turística.

■ Promover el establecimiento de infraestructura de comercialización.

■ Apoyar el desarrollo de campañas de promoción.

Minerometalúrgico. Para contribuir a modernizar este sector, y a la vez aumentar la calidad, la competitividad y el valor agregado de sus productos, el Bancomext ha establecido un programa que prevé:

■ Crédito para impulsar la exploración.

■ Apoyo financiero a proyectos que consoliden y diversifiquen las exportaciones minerometalúrgicas.

■ Financiamiento para adquirir, adoptar y desarrollar tecnologías que eleven la calidad y el valor agregado de los minerales de exportación.

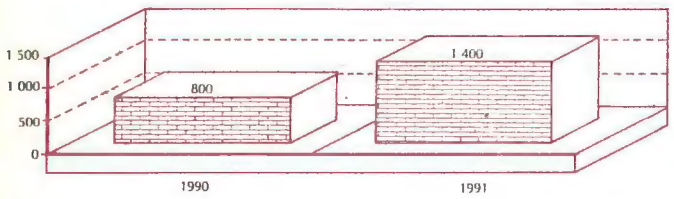
Transporte. El Banco apoyará la adquisición y la inversión en equipo de transporte para facilitar el intercambio de mercancías con el exterior.

Garantías a la exportación. El Bancomext 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. Dentro de la primera etapa, se impulsará particularmente el otorgamiento de garantías para ventas a países de América Latina y el Caribe, a fin de agilizar el intercambio comercial con esa región. Esto, a su vez, permitirá cubrir el riesgo por intransferibilidad de las monedas de dichas naciones en divisas para efectuar el pago de exportaciones mexicanas.

Con relación al financiamiento de las exportaciones que pueden realizarse a corto plazo, se establecerán líneas de crédito revolventes con garantía. Para los plazos mediano y largo, las garantías se otorgarán a proyectos específicos.

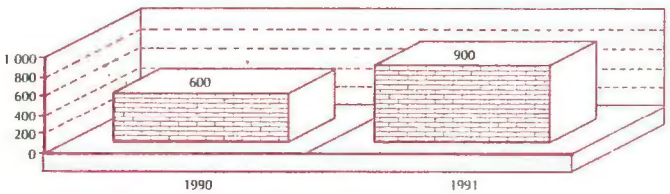
GRÁFICA 3

Bancomext: garantías, 1990-1991
(Millones de dólares)



GRÁFICA 4

Bancomext: crédito de equipamiento para oferta exportable
(Millones de dólares)



En la etapa de preexportación, la garantía de preembarque tendrá una cobertura hasta de 90%, a fin de facilitar a las empresas medianas y pequeñas el acceso a los recursos por medio de las sociedades nacionales de crédito.

Se crearán nuevos mecanismos de cobertura mediante la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (Comesec), como el factoraje para los proveedores de los exportadores finales.

Apoyo al equipamiento de la oferta exportable

El Bancomext continuará apoyando la instalación, ampliación y modernización de las empresas que planeen incrementar su oferta exportable mediante la compra de equipo o la realización de proyectos de inversión. Con esto se coadyuvará a fortalecer la capacidad productiva de la planta industrial exportadora.

En el caso de unidades de equipo el financiamiento será hasta por 70% de la inversión, y en el de los proyectos de inversión se concederá hasta por 20 millones de dólares.

Además, el Banco procurará:

- Actuar como agente en la sindicación de créditos, movilizando recursos de diversas fuentes de financiamiento.

- Impulsar proyectos que permitan la integración de cadenas productivas orientadas a la exportación.

- Establecer mecanismos de redescuento automático a la banca para apoyar a medianos y pequeños exportadores cuando se trate de unidades de equipo.

Apoyo a la importación

Con el propósito de fomentar la utilización de las líneas de crédito del exterior y racionalizar la salida de divisas, se fortalecerá el programa de apoyo financiero a la importación, cuyos recursos de corto plazo permiten importar productos básicos e intermedios, así como bienes de capital.

Se impulsará el uso de líneas de crédito del exterior, pues así se evita su atomización y se remplazan los pagos al contado. De esta manera se hará un mejor uso de las divisas y se racionalizará la salida de éstas.

Se hará un mayor esfuerzo de coordinación entre el Bancomext y la banca comercial, el cual considerará tanto las mecánicas operativas y el desarrollo de modelos de cobertura cambiaria, como las tareas de promoción y divulgación en todo el país. Asimismo, se fortalecerá el otorgamiento de garantías para facilitar el acceso a fuentes externas.

Se continuarán consolidando las operaciones de importación por sectores para lograr mejores términos de financiamiento y se fomentará la participación de los intermediarios financieros no bancarios (arrendadoras financieras, casas de bolsa y empresas de factoraje). Para ello se establecerá un mecanismo de rembolso automático para ejercer las líneas de crédito.

Fuentes de fondeo

La actividad crediticia del Bancomext se sustentará en la captación de recursos de fuentes internacionales, tanto tradicionales y preferenciales como no tradicionales de corto, mediano y largo plazos.

La estrategia de captación se basa en diversificar las fuentes de recursos externos, disminuir los costos, ampliar los plazos, administrar los riesgos financieros y simplificar los procesos mediante mecanismos innovadores.

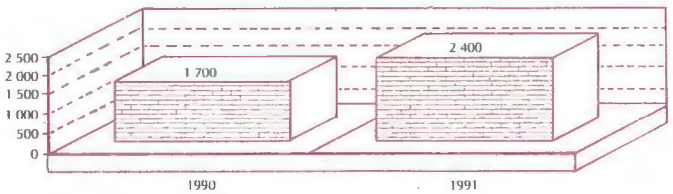
Los recursos provenientes de organismos multilaterales se utilizarán para adquirir equipo y fondear la compra de insumos que se incorporen a un producto exportable.

Fuentes tradicionales. Para las operaciones de importación de corto plazo se continuarán contratando líneas de crédito con bancos comerciales. Las líneas garantizadas de instituciones oficiales se destinarán a créditos de mediano y largo plazos para importar bienes de consumo básico y de capital.

Fuentes no tradicionales. Se seguirán desarrollando mecanismos no tradicionales de fondeo tales como la venta de cartera de créditos a la exportación y la emisión de bonos. De este modo, las líneas del exterior permitirán apoyar programas de exportación, anticipar el ingreso de divisas, tener acceso a recursos de libre asignación y avanzar en la diversificación de las fuentes de fondeo.

GRÁFICA 5

Bancomext: crédito a la importación
(Millones de dólares)



Programa promocional

La experiencia internacional ha mostrado la importancia de una labor promocional activa y eficiente. Por ello, el Bancomext, como institución encargada de contribuir al fomento del comercio exterior, ha reorientado su estrategia de promoción para aumentar significativamente la presencia de México en el mercado mundial.

Actividad promocional

Su propósito fundamental consiste en incrementar y diversificar el comercio exterior de México, reducir los riesgos de la participación en los mercados externos, así como incorporar diversos sectores económicos a la dinámica del comercio mundial. En este sentido, se pondrá especial interés en desarrollar nuevos exportadores y en aumentar la presencia de los productos mexicanos en mercados no tradicionales. Estas acciones se apoyarán mediante la consolidación de la promoción global y el fortalecimiento de la promoción selectiva.

Promoción global

La promoción se sustenta en mantener y consolidar las acciones y los instrumentos de promoción de carácter permanente mediante el Centro de Servicios al Comercio Exterior. Las principales actividades serán:

Asesoría especializada. Se orientará a resolver problemas particulares de empresas exportadoras o que se inician en esta actividad para introducir, consolidar y diversificar productos que venden o pudieran ofrecer.

Directorio de Exportadores. Se actualizará y se le dará una mayor divulgación internacional. En 1991 se le incorporarán 2 000 empresas exportadoras y de servicios adicionales como turismo.

Boletín de Oportunidades Comerciales. Registrará las demandas de productos mexicanos calificadas para las consejerías comerciales en el exterior para su difusión oportuna entre la comunidad exportadora.

Licitaciones internacionales. La Institución colaborará en la captación y difusión de concursos en el exterior en los que puedan participar empresas mexicanas. En 1991 se promoverá su participación en proyectos específicos con un criterio selectivo, considerando las ventajas competitivas de nuestro país.

Servicio de pregunta / respuesta. Se brindará atención rápida y oportuna a los requerimientos de información de las oficinas regionales y de las consejerías comerciales que requieran de una respuesta puntual y de búsqueda en fuentes especializadas.

Apoyo jurídico. La Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México (Compromex) formará parte de los módulos que constituirán el Centro de Servicios de Comercio Exterior, el cual proporcionará asesoría legal a la comunidad exportadora e importadora. Su actividad se dirige a difundir medidas legales preventivas en operaciones de comercio exterior y funciona como mediador en controversias comerciales. Asimismo, se orienta a formular contratos de compraventa y comisión internacionales, así como de representación y distribución mercantil.

Capacitación. El Instituto de Formación Técnica ofrecerá cursos de capacitación a la comunidad exportadora interesada en incursionar o fortalecer su participación en el comercio internacional. Ello permitirá incorporar nuevas empresas al comercio exterior y promover la descentralización, lo que creará un ambiente propicio para estimular las exportaciones (véase el Programa de Actividades de Formación Técnica, 1991).

Ferias y misiones comerciales. Se ofrecerá a la comunidad exportadora un amplio programa de eventos internacionales a fin de facilitarle el contacto con los importadores internacionales. Se llevarán a cabo 12 misiones comerciales al extranjero, se recibirán 16 de compradores y se planea participar en 41 ferias en distintas ciudades del mundo (véase el Programa de Eventos Internacionales).

Inversión extranjera. Las consejerías comerciales, en coordinación con la Secofi, captarán y promoverán, con base en criterios de viabilidad y autosuficiencia, proyectos específicos de posibles inversionistas extranjeros.

Promoción selectiva

La promoción selectiva consiste en la identificación y el desarrollo de la oferta exportable de productos o líneas de productos hacia mercados específicos. En 1991 esta actividad se sustentará en los siguientes instrumentos:

Inteligencia comercial. En el exterior, se obtendrá información oportuna sobre los cambios de las principales variables en los mercados internacionales para definir los sectores que se desea promover e identificar nichos de mercado. En el interior, se detectará el potencial de la oferta exportable de productos específicos en diferentes regiones del país y se impulsará la transformación del productor mexicano en un empresario capaz de competir con éxito en el extranjero.

Proyectos producto / mercado. Se apoyará la instrumentación de proyectos integrales cuyo propósito fundamental sea exportar productos o familias de productos mexicanos a un mercado objetivo. Con estos proyectos se pretende adecuar los productos mexicanos a las necesidades y los requerimientos del mercado, cuidando los aspectos de tecnología, diseño, presentación del empaque y embalaje.

Consejerías comerciales. El Bancomext se ha preocupado por reforzar e incrementar la presencia comercial de México en el exterior. En el presente año se continuará fortaleciendo la promoción externa mediante las consejerías comerciales ubicadas principalmente en mercados clave para México, incluyendo los hasta ahora no tradicionales. De este modo, se establecerán siete consejerías: en Barcelona, Hong Kong, el Medio Oriente, Singapur, Budapest, Sofía y Varsovia.

Instituto de Formación Técnica. El IFT coordinará las acciones para redoblar esfuerzos en la capacitación de los agentes participantes en las distintas etapas de la actividad de comercio exterior, como producción, comercialización, financiamiento y transporte, entre otras. En este sentido, las acciones se centrarán en:

■ Contribuir a la promoción nacional de una cultura de comercio exterior.

■ Generar programas de capacitación para sectores específicos.

■ Propiciar en la banca un extensionismo técnico en el financiamiento y la promoción.

■ Concertar con las universidades del país programas de capacitación en comercio exterior.

■ Formar instructores y consultores (véase el Programa de Actividades de Formación Técnica.) □

PROGRAMA DE EVENTOS INTERNACIONALES, 1991

Ferias y exposiciones internacionales

Evento	*Fecha*	*Sector o producto*
Salón Internacional del Mueble París, Francia	11 al 15 de enero	Muebles
National Gift and Accesories Market Atlanta, Ga.	12 al 16 de enero 6 al 12 de julio	Manufacturas diversas
National Associaton of Home Builders (NAHB '91) Atlanta, Ga.	18 al 22 de enero	Construcción y accesorios de decoración
Food Pack of the Americas Miami, Fl.	23 al 26 de enero	Agropecuario y agroindustrial (bienes de capital)
Semana Verde Internacional de Berlin Berlín, Alemania	25 de enero 3 de febrero	Agrícola.
Feria Internacional de Turismo (Fitur) Madrid, España	23 al 27 de enero	Turismo
SMTV París, Francia	23 al 30 de enero	Turismo
National Footwear Fair Chicago, Ill.	1 al 3 de febrero	Calzado
Salón Internacional de la Moda Masculina (SEHM) París, Francia	2 al 5 de febrero 7 al 10 de septiembre	Textil, cuero y calzado
Pacific Automotive After Market Show (Big I) Anaheim, Ca.	5 al 7 de febrero	Autopartes
International Toy Fair Nueva York, N.Y.	15 al 18 de febrero	Juguetes
Bolsa internacional del Turismo (BIT) Milán, Italia	20 al 24 de febrero	Turismo
International Tourism Exchange (ITB) Berlín, Alemania	2 al 7 de marzo	Turismo
Foodex, Japan'91 Tokio, Japón	12 al 16 de marzo	Agropecuario y agroindustrial
Feria Internacional del Calzado (GDS) Düsseldorf, Alemania	22 al 25 de marzo 20 al 23 de septiembre	Calzado y accesorios
Feria Internacional de Bienes de Consumo Brno, Checoslovaquia	7 al 11 de abril	Plurisectorial
Feria industrial de Hannover'91 Hannover, Alemania	10 al 17 de abril	Subcontratación, maquila y coinversiones
International Home Furnishing Market High Point, N.C.,	18 al 26 de abril 17 al 25 de octubre	Muebles y accesorios para decoración
Feria Internacional del Libro (FIL) Bogotá, Colombia	1 al 14 de mayo	Editorial
Motorama'91 Caracas, Venezuela	14 al 16 de mayo	Autopartes
Mexicomer'91 Madrid, España	29 de mayo-2 de junio	Feria mexicana plurisectorial
Dallas Christmas Gift Market Dallas, Tx.	29 de junio-5 de julio	Artesanías, decoración y regalos
National Shoe Fair of America Nueva York, N.Y.	11 al 14 de agosto	Calzado
National Hardware Show Chicago, Ill.	11 al 14 de agosto	Ferretería
Igedo Dessous Düsseldorf, Alemania	1 al 4 de septiembre	Textil y cuero
Scenes D'Interieur París, Francia	8 al 10 de septiembre	Muebles
Salón Internacional de la Moda Femenina de Canadá Montreal, Canadá	22 al 24 de septiembre	Textil, cuero y calzado
Feria Internacional de Zagreb Zagreb, Yugoslavia	16 al 22 de septiembre	Plurisectorial
Semana Internacional de la Piel París, Francia	21 al 24 de septiembre	Textil, cuero y calzado
Transmission and Distribution Conference and Exposition IEEE PES Dallas, Tx.	23 al 26 de septiembre	Eléctrico

→

Evento	*Fecha*	*Sector o producto*
Mercado Mundial de la Alimentación (ANUGA) Colonia, Alemania	12 al 17 de octubre	Alimentos y bebidas
Feria Internacional de Santiago (FISA '91) Santiago de Chile	Octubre	Plurisectorial
Feria Internacional de la Moda Osaka, Japón	13 al 15 de octubre	Textil, cuero y calzado
XLIII Feria del Libro Frankfurt, Alemania	9 al 14 de octubre	Editorial
Exhibición de la Asociación de Autopartes y Accesorios (APPA Show '91) Chicago, Ill.	11 al 14 de noviembre	Autopartes y accesorios
Feria Internacional de Guatemala INTERFER'91 Guatemala, Guatemala	31 de octubre al 13 de noviembre	Plurisectorial
Feria de la Construcción de Leipzig Leipzig, Alemania	7 al 13 de noviembre	Construcción

Misiones de compradores extranjeros

País de origen	*Fecha*	*Sector*
Chile	Febrero	Plurisectorial
Alemania y Suiza	Marzo	Plurisectorial
Austria	Marzo	Plurisectorial
Japón	Abril	Confección
Brasil	Abril	Plurisectorial
Canadá	Abril	Plurisectorial
Venezuela	Mayo	Petrolero y autopartes
Benelux	Junio	Plurisectorial
Europa del Este	Junio	Plurisectorial
Reino Unido	Septiembre	Plurisectorial
Centroamérica	Octubre	Plurisectorial
Corea	Octubre	Plurisectorial
Suecia y Dinamarca	Octubre	Plurisectorial
Taiwán	Octubre	Plurisectorial
España	Noviembre	Plurisectorial
Colombia	Noviembre	Plurisectorial

Misiones de exportadores mexicanos

País de destino	*Fecha*	*Sector*
Belice	Febrero	Plurisectorial
Europa del Este	Marzo	Plurisectorial
Alemania y Suiza	Marzo	Textil
Seattle y Vancouver	Abril	Plurisectorial
China	Junio	Plurisectorial
Venezuela y Colombia	Julio	Plurisectorial
Toronto y Montreal	Julio	Agropecuario
Los Ángeles y San Francisco	Julio	Plurisectorial
Texas	Agosto	Floricultura
Centroamérica	Agosto	Plurisectorial
Japón	Septiembre	Agropecuario y agroindustrial
Canadá	Noviembre	Plurisectorial

PROGRAMA DE ACTIVIDADES DE FORMACIÓN TÉCNICA, 1991

Empresas

Entorno Internacional de la Empresa

Guadalajara, Jal.	7 y 8 de febrero
Culiacán, Sin.	8 y 9 de febrero
Morelia, Mich.	15 y 16 de febrero
Matamoros, Tamps.	15 y 16 de febrero
Puebla, Pue.	22 y 23 de febrero
Querétaro, Qro.	7 y 8 de marzo

Análisis de la Competitividad Internacional de la Empresa

Guadalajara, Jal.	7 y 8 de marzo
Culiacán, Sin.	8 y 9 de marzo
Morelia, Mich.	15 y 16 de marzo
Nuevo Laredo, Tamps.	15 y 16 de marzo
La Paz, B.C.S.	21 y 22 de marzo
Veracruz, Ver.	21 y 22 de marzo
Querétaro, Qro.	2 y 3 de mayo
Durango, Dgo.	8 y 9 de mayo
Parral, Chih.	6 y 7 de noviembre

Metodología para la Formulación del Plan de Negocios en Comercio Exterior

Ciudad Juárez, Chih.	2 y 13 de marzo
Guadalajara, Jal.	2 y 3 de abril
Culiacán, Sin.	5 y 6 de abril
Matamoros, Tamps.	12 y 13 de abril
Morelia, Mich.	12 y 13 de abril
Querétaro, Qro.	18 y 19 de abril
Puebla, Pue.	19 y 20 de abril
Gómez Palacio, Dgo.	20 y 21 de junio
Mérida, Yuc.	2 y 3 de julio
Chihuahua, Chih.	11 y 12 de julio

Formación del Precio de Exportación

Pachuca, Hgo.	4 y 5 de abril
Gómez Palacio, Dgo.	10 y 11 de abril
Tijuana, B.C.	25 y 26 de abril
Culiacán, Sin.	3 y 4 de mayo
Nuevo Laredo, Tamps.	3 y 4 de mayo
Guadalajara, Jal.	8 y 9 de mayo
Morelia, Mich.	17 y 18 de mayo
Oaxaca, Oax.	17 y 18 de mayo
Querétaro, Qro.	23 y 24 de mayo
Tlaxcala, Tlax.	23 y 24 de mayo
Matamoros, Tamps.	24 y 25 de mayo
Tuxtla Gutiérrez, Chis.	5 y 6 de junio
Villahermosa, Tab.	23 y 24 de julio
Chetumal, Q. Roo	18 y 19 de septiembre

Mercadotecnia Internacional

Chihuahua, Chih.	27 y 28 de febrero
Tapachula, Chis.	3 y 4 de abril
Hermosillo, Son.	16 y 17 de mayo
Mérida, Yuc.	17 y 18 de mayo
Guadalajara, Jal.	5 y 6 de junio
Culiacán, Sin.	7 y 8 de junio
Morelia, Mich.	14 y 15 de junio
Querétaro, Qro.	20 y 21 de junio
Cuernavaca, Mor.	21 y 22 de junio

→

Nuevo Laredo, Tamps.	21 y 22 de junio
Campeche, Camp.	2 y 3 de julio
Oaxaca, Oax.	22 y 23 de noviembre
Negociaciones Comerciales Internacionales	
Ensenada, B.C.	25 y 26 de julio
Guadalajara, Jal.	4 y 5 de septiembre
Culiacán, Sin.	6 y 7 de septiembre
Gómez Palacio, Dgo.	11 y 12 de septiembre
Morelia, Mich.	13 y 14 de septiembre
Nuevo Laredo, Tamps.	13 y 14 de septiembre
Querétaro, Qro.	17 y 18 de octubre
Oaxaca, Oax.	18 y 19 de octubre
Tapachula, Chis.	30 y 31 de octubre
Empaque, Embalaje y Transporte Internacional	
Delicias, Chih.	5 y 6 de junio
Guadalajara, Jal.	3 y 4 de julio
Culiacán, Sin.	5 y 6 de julio
Morelia, Mich.	12 y 13 de julio
Querétaro, Qro.	18 y 19 de julio
Matamoros, Tamps.	19 y 20 de julio
Veracruz, Ver.	26 y 27 de julio
Requisitos Administrativos para la Exposición	
Hermosillo, Son.	27 y 28 de junio
Guadalajara, Jal.	7 y 8 de agosto
Ciudad Juárez, Chih.	7 y 8 de agosto
Culiacán, Sin.	9 y 10 de agosto
Morelia, Mich.	16 y 17 de agosto
Querétaro, Qro.	22 y 23 de agosto
Oaxaca, Oax.	23 y 24 de agosto
Instrumentos Legales que Garantizan la Compraventa Internacional	
Mérida, Yuc.	15 y 16 de marzo
Colima, Col.	19 y 20 de abril
Tepic, Nayarit	7 y 8 de junio
Guadalajara, Jal.	6 y 7 de noviembre
Culiacán, Sin.	8 y 9 de noviembre
Querétaro, Qro.	14 y 15 de noviembre
Morelia, Mich.	15 y 16 de noviembre
Villahermosa, Tab.	27 y 28 de noviembre
Veracruz, Ver.	29 y 31 de noviembre
Formas de Pago Internacional	
Mérida, Yuc.	18 y 19 de enero
Gómez Palacio, Dgo.	19 y 20 de marzo
Tlaxcala, Tlax.	13 y 14 de junio
Ciudad Juárez, Chih.	18 y 19 de septiembre
Tijuana, B.C.	3 y 4 de octubre
Durango, Dgo.	9 y 10 de octubre
Colima, Col.	18 y 19 de octubre
Tepic, Nayarit	8 y 9 de noviembre
Guadalajara, Jal.	4 y 5 de diciembre
Culiacán, Sin.	6 y 7 de diciembre
Morelia, Mich.	6 y 7 de diciembre
Querétaro, Qro.	9 y 10 de diciembre
Cómo Hacer Negocios con la Industria Maquiladora	
México, D.F.	24 al 28 de junio
Monterrey, N.L.	15 al 19 de julio
Guadalajara, Jal.	26 al 30 de agosto
Programa de Formación Técnica de Exportadores	
Puebla, Pue.	4 de abril al 30 de julio
Monterrey, N.L.	5 de abril al 23 de julio
Guadalajara, Jal.	9 de abril al 30 de mayo
México, D.F.	26 de abril al 9 de agosto
Toluca, Méx.	24 de mayo al 9 de agosto
Veracruz, Ver.	6 de junio al 13 de septiembre
México, D.F.	27 de junio al 18 de octubre
Monterrey, N.L.	1 de agosto al 14 de noviembre
Querétaro, Qro.	2 al 8 de agosto
Los Mochis, Sin.	2 de agosto al 16 de noviembre
Semanario Ejecutivo de Negocios Internacionales	
Monterrey, N.L.	10 de enero al 24 de mayo
Programas de Especialización para la Formación de Consultores en Comercio Exterior	
México, D.F.	6 de mayo al 6 de diciembre

Empresas y bancos

Apoyos y Financiamiento al Comercio Exterior	
Querétaro, Qro.	12 y 13 de marzo
Aguscalientes, Ags.	3 y 4 de abril
León, Gto.	14 y 15 de mayo
San Luis Potosí, S.L.P.	29 y 30 de mayo
Nuevo Laredo, Tamps.	9 y 10 de agosto
Matamoros, Tamps.	23 y 24 de agosto
Guadalajara, Jal.	4 y 5 de septiembre
Mexicali, B.C.	5 y 6 de septiembre
Culiacán, Sin.	6 y 7 de septiembre
Morelia, Mich.	13 y 14 de septiembre
Cuernavaca, Mor.	20 y 21 de septiembre
Querétaro, Qro.	26 y 27 de septiembre
Curso de Financiamiento al Comercio Exterior	
Puebla, Pue.	15 al 26 de abril
Monterrey, N.L.	13 al 24 de mayo
Guadalajara, Jal.	22 de abril al 3 de mayo
México, D.F.	29 de abril al 6 de mayo
Chihuahua, Chih.	3 al 14 de junio
Oaxaca, Oax.	17 al 28 de junio
Culiacán, Sin.	1 al 12 de julio
México, D.F.	5 al 16 de agosto
Mérida, Yuc.	7 al 18 de octubre
Monterrey, N.L.	14 al 25 de octubre
Tijuana, B.C.	28 de octubre al 8 de noviembre
Jalapa, Ver.	4 al 15 de noviembre

Bancos

Taller Programas Bancomext	
Mérida, Yuc.	24 y 25 de abril
Villahermosa, Tab.	6 y 7 de mayo
Tuxtla Gutiérrez, Chis.	12 y 13 de mayo
Campeche, Camp.	29 y 30 de mayo
Cancún, Q. Roo	21 y 22 de junio
Tapachula, Chis.	7 y 8 de agosto
Seminario de Importaciones	
México, D.F.	13 y 14 de marzo
Chihuahua, Chih.	25 y 26 de abril
Guadalajara, Jal.	23 y 24 de mayo
Monterrey, N.L.	6 y 7 de junio
Mérida, Yuc.	30 y 31 de julio