

Producir para exportar

Notas sobre el financiamiento al comercio exterior de México

ALFREDO PHILLIPS OLMEDO*

ABRIR Y CONSERVAR LOS MERCADOS EXTERNOS

El comercio exterior es una de las actividades cuyo desarrollo es prioritario para lograr el cambio en la estructura de nuestra economía y alcanzar las metas de crecimiento establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo. Por ello conviene comprender cabalmente que esta actividad debe ser permanente, no coyuntural ni residual.

En efecto, con frecuencia las exportaciones eventuales pueden ayudar a resolver algunas necesidades temporales de divisas, pero sólo un esfuerzo permanente, constante y sistemático asegurará la contribución de este sector al desarrollo y, en el mediano y largo plazos, a modificar la estructura de nuestra economía. La promoción y apertura de nuevos mercados es fundamental; pero también lo es la defensa de los existentes y de los que en el futuro se conquisten. Si la exportación tiene la más alta prioridad, dado que no sólo genera divisas, sino también empleo, es indispensable hacer esfuerzos por mantener siempre abiertos los mercados externos para los productos mexicanos. Hay que evitar que un incremento en la demanda interna u otras causas originen el desabastecimiento de los mercados adquiridos, pues se correría el riesgo de perderlos ante las acciones de competidores de otras naciones, también ávidos de vender sus productos.

No siempre se ha seguido ni entendido esta tesis. Por ello, hay productos mexicanos que encuentran dificultades para colocarse en el exterior. En las estadísticas se aprecia que los productos de exportación no tradicionales crecen o descienden drásticamente de un año a otro, sin aparentes causas conocidas. Conviene, a riesgo de ser reiterativo, que aseguremos que mercado conquistado es mercado retenido. Cuando se requiera satisfacer la demanda interna, se pueden realizar importaciones temporales; posteriormente se promovería la ampliación de la capacidad productiva, o el mayor uso de la existente, para sustituir tales importaciones eventuales.

México debe producir lo que es susceptible de exportarse, y no sólo exportar lo que produce. Es posible que el menor dinamismo señalado sea un reflejo de la inminente necesidad de adecuar nuestra estructura productiva y de orientarla a elaborar bienes y servicios susceptibles de venderse en el extranjero. Para ello es menester cambiar la filosofía de los empresarios mexicanos, ya sean del sector público, del privado o del social. Es preciso orientar los esfuerzos a la integración de la planta productiva y que ésta, en su conjunto, produzca bienes exportables competitivos, tanto en términos de precio y calidad —como ya en mu-

chos casos ocurre— como de volumen y oportunidad, que no siempre han estado presentes.

INCENTIVOS AL COMERCIO EXTERIOR

El gobierno del presidente De la Madrid ha adoptado diversas medidas para facilitar el crecimiento de nuestro comercio exterior. Se ofrecen incentivos fiscales, arancelarios, administrativos y financieros de diversa índole; también se mantiene una política cambiaria que asegura la competitividad, evitando cambios bruscos e incertidumbre. Sin embargo, como lo indicó recientemente el Secretario de Comercio y Fomento Industrial, en los últimos meses de 1984 “las exportaciones de productos no petroleros perdieron parte de su dinamismo”.

Con el fin de fomentar y facilitar la producción de bienes y servicios exportables, se preparan programas por rama de actividad, para así ofrecer incentivos suficientes e incrementar las respectivas capacidades productivas, orientándolas a satisfacer mercados externos de modo permanente. Es muy posible que de tales estudios se desprenda la conclusión de que deban efectuarse nuevas inversiones en las actividades identificadas en el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (Pronafice). En este sentido, como se indica en el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo (Pronafide), se han creado los mecanismos e instrumentos financieros necesarios para promover las inversiones, tanto fijas como en capital de trabajo, con el fin de estimular el desarrollo del comercio exterior. También se han establecido estímulos financieros para apoyar el equipamiento industrial —ya sea de empresas nuevas o para la ampliación de las existentes— cuando sus productos se orienten al exterior. El Bancomext participa ampliamente en ellos y, al igual que las sociedades nacionales de crédito, hace uso de los fideicomisos de fomento que, como el Fomex, el Fonei, el Fogain y otros, proporcionan apoyos en condiciones preferenciales.

A fines de 1984 se puso en marcha un programa piloto, experimental, para proporcionar capital de riesgo a empresas que intervienen activamente en el comercio exterior, en especial en la exportación; se desea facilitar la capitalización de las empresas, para lo cual el Bancomext puede tener una participación temporal y minoritaria en el capital social de éstas. Ello permite establecer nuevas empresas o ampliar las existentes —siempre y cuando sean viables— reduciendo así la necesidad de acudir al crédito y mejorando al mismo tiempo la estructura financiera de cada una de ellas. En este programa se cuenta con la colaboración y apoyos financieros de la Corporación Financiera Internacional.

De conformidad con el Plan Nacional de Desarrollo y el Pronafide, el Gobierno federal elaboró el Subprograma de Financiamiento de Fomento al Sector Externo, que se presentó a la consideración de los empresarios exportadores e importadores hace

* Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. Versión revisada de las palabras que pronunció el 19 de febrero de 1985 en el seminario anual de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).

ya algunos meses. En tal subprograma se establecen los apoyos que se canalizarían por medio del sistema financiero —en particular del Bancomext y el Fomex—. Según cifras preliminares, en 1984 el Bancomext y el Fomex proporcionaron apoyos financieros por un monto cercano a 1.2 billones de pesos. Esta cifra incluye más de 330 000 millones de pesos para la restructuración y renovación de los adeudos de las empresas, lo cual representó un importante apoyo a la planta productiva. Es significativo destacar que esas cifras representan flujos y que incluyen la posible revolvencia de este capital durante el año. El programa de apoyo crediticio conjunto Bancomext/Fomex para 1985, excluyendo la restructuración de deuda externa, ascenderá aproximadamente a 1.25 billones de pesos.¹ El monto relacionado con la restructuración y renovación de adeudos se dará a conocer posteriormente.

EL FINANCIAMIENTO, PALANCA FUNDAMENTAL

El financiamiento es un elemento indispensable para promover el comercio exterior. En los últimos años se han llevado a cabo importantes cambios, que se iniciaron con la incorporación del Fomex al Bancomext. También se han ampliado los apoyos crediticios que el Gobierno federal proporciona por conducto de esas instituciones, integrando paquetes financieros basados en la viabilidad de la operación y no exclusivamente en las garantías.

Con el fin de facilitar a los exportadores la adquisición de insumos y la elaboración de los bienes que se colocarán en el extranjero, se ha ampliado y agilizado, por ejemplo, el mecanismo de financiamiento a la preexportación. Dentro de este rubro se ofrece a los exportadores mexicanos, ya se trate del vendedor último o del proveedor del exportador, apoyos financieros en condiciones preferenciales. Estos créditos se conceden en moneda nacional, para la adquisición de insumos de origen nacional, o en moneda extranjera, para la importación necesaria. En este último caso se utilizan recursos provenientes de líneas de crédito otorgadas por el Banco Mundial, por 275 millones de dólares, y por otras fuentes por cantidades que cubren ampliamente nuestras necesidades.

El Bancomext, en su calidad de fiduciario del Fomex, con el fin de atender las necesidades de capital de trabajo de las empresas exportadoras, incrementó a partir del 1 de febrero el límite inicial de financiamiento a la preexportación, que desde hace unos años se había fijado en 28 millones de pesos mensuales. Conviene subrayar que este monto es de disposición inmediata y que no representa un tope, ya que las empresas exportadoras que tengan necesidades superiores cuentan con montos mayores previos los estudios que se realicen conjuntamente por los interesados, las sociedades nacionales de crédito y el propio Fomex.

Recientemente, el Gobierno federal estableció el programa de simplificación administrativa. El Bancomext, como fiduciario del Fomex, ha considerado conveniente establecer la mecánica de redescuento automático, a fin de que los servicios que el sistema bancario presta a las empresas exportadoras mexicanas se hagan más ágiles y oportunos.

1. Para más detalles véase, en este número, "Bancomext-Fomex: programas financieros para 1985", que reproduce los capítulos II a V y IX del documento *Apoyos financieros y de garantías al comercio exterior de México para 1985*, editado por el Bancomext.

De conformidad con este nuevo procedimiento, el Fomex acreditará en forma automática las operaciones que las instituciones intermediarias de crédito le presenten para su redescuento, de acuerdo con los programas de preexportación y de exportación, o de venta a plazo al exterior. Las sociedades nacionales de crédito deberán presentar al Fomex una relación de las empresas exportadoras que consideren viables para operar dentro de este sistema, la cual, una vez autorizada, hará posible realizar el redescuento de modo automático. Las observaciones que pudieran hacerse sobre las operaciones que se presenten se darán a conocer a la sociedad de crédito intermediaria en un plazo no mayor de tres días hábiles. El objetivo es hacer que el crédito preferencial llegue a esta importante actividad con la máxima oportunidad.

APOYOS A LA COMERCIALIZACIÓN

La comercialización es otro aspecto fundamental para impulsar la actividad exportadora. Los consorcios y empresas de comercio exterior deben desempeñar un papel de primera importancia en el fomento de la capacidad exportadora y en la diversificación y ampliación de los mercados. Ello beneficia al país y también a las empresas involucradas, muy especialmente a la pequeña y mediana industrias, que en ocasiones no tienen la organización y los recursos necesarios para incursionar en los mercados externos. Por ello, con el apoyo del Gobierno federal, en noviembre de 1984 se estableció un programa para las empresas de comercio exterior, incluyendo consorcios y otras análogas, a fin de apoyar su labor de promover las exportaciones.

Los créditos, que se otorgan en condiciones preferenciales, permiten que las empresas de comercio exterior cuenten con los recursos para llevar a cabo la comercialización de productos mexicanos en el extranjero. También se les ofrece, como incentivo adicional, una comisión que se resta del margen de intermediación financiera y que representa un sacrificio de las instituciones de crédito —incluido el Fomex— que participan en el programa. Aunque ha tenido un inicio relativamente lento, debido a problemas de naturaleza operativa, en parte derivadas de las propias estructuras de los consorcios de comercio exterior, ya se han iniciado conversaciones con las empresas interesadas para afinar los mecanismos y asegurar que los recursos se utilicen para apoyar e incluso capitalizar a las empresas comercializadoras.

NUEVAS MODALIDADES CREDITICIAS

Un punto que no debe pasarse por alto es que en las exportaciones no sólo es necesario cumplir con precio, calidad, oportunidad y servicio, sino que también se requiere ofrecer crédito a los compradores de productos mexicanos. De modo tradicional, en México se ofrecía apoyo por medio de "crédito al vendedor". Es decir, se daba financiamiento preferencial a los productores mexicanos, quienes a su vez vendían su producción a plazos, corriendo los riesgos comerciales y las cargas financieras. El Bancomext y el Fomex mantienen esta modalidad pero también han impulsado la figura de "crédito al comprador". Según este planteamiento, nuevo en México, los exportadores nacionales pueden vender a plazo sus productos, pero sin endeudarse y recibiendo de inmediato el importe de su venta. La empresa y la banca mexicanas han comprendido las ventajas de esta opción.

Paralelamente, se ha negociado con bancos extranjeros para que actúen como promotores de los productos mexicanos, pues

para ellos son un incentivo las comisiones que obtienen al operar las líneas de crédito que el Bancomext les otorga y que utilizan al vender a los empresarios de sus países los bienes y servicios mexicanos.

Existe la mejor disposición para apoyar las ventas de productos mexicanos dando crédito a los compradores, así como para estructurar operaciones acordes con las necesidades de los productores nacionales, de los compradores extranjeros y de la banca intermediaria del exterior.

El desarrollo del comercio exterior presenta retos que exigen imaginación, así como una permanente adecuación de los esquemas de apoyo financiero. Para ello se requiere, a su vez, aportar asistencia técnica en lo que algunos han llamado la "ingeniería financiera", y establecer procedimientos que permitan financiar la venta de proyectos, de paquetes de productos y de servicios mexicanos, que van desde bienes de consumo inmediato hasta bienes de capital. Con el fin de promover paquetes de exportación, se está implantando un sistema que permite fomentar este tipo de operaciones y satisfacer las necesidades y requerimientos de las diversas ramas industriales. Entre otras cosas, el paquete que habrá de exportarse deberá estar compuesto cuando menos por diez bienes y servicios, tener un valor mínimo de un millón de dólares y cada bien o servicio deberá tener una participación máxima de 30% con respecto al valor global del paquete. El plazo del financiamiento se determinará por grupos de productos, en función del tipo de bienes de que se trate y de la participación de cada uno de los bienes con respecto al valor total del paquete.

Esta modalidad de exportación en paquetes se aprobó por los cuerpos colegiados correspondientes, que han sugerido su difusión e inmediata aplicación. Se espera que se amplíe aún más, y también, paralelamente, la exportación de equipos integrados, partes y servicios, facilitando la participación de las empresas mexicanas en las licitaciones internacionales.

En el Plan Nacional de Desarrollo se establece que la planta productiva debe integrarse hacia adentro y ser competitiva en el exterior. Para lograrlo se requiere, entre otras cosas, apoyar a los proveedores nacionales de los exportadores mexicanos, facilitándoles a estos últimos los insumos nacionales necesarios en condiciones internacionalmente competitivas. Con este fin, se examina la propuesta de ampliar los incentivos financieros a actividades que en forma directa o indirecta generan exportaciones.

Como se informó recientemente, se prepara un programa para facilitar crédito, en condiciones preferenciales, a los proveedores nacionales de los exportadores mexicanos, incluyendo las maquiladoras. El objetivo es promover la integración de la cadena de producción interna y considerar dichas ventas en forma similar a la exportación. Para alcanzar lo anterior, se requiere desarrollar y usar la llamada "carta de crédito doméstica". Las autoridades financieras, conjuntamente con el Bancomext y varias sociedades nacionales de crédito y con el apoyo técnico del Banco Mundial, llevan a cabo los trabajos necesarios para solucionar los problemas operativos y establecer, de ser posible en este mismo año, un programa experimental que permita dar este apoyo integral a los procesos productivos orientados a la exportación.

La participación en el comercio exterior entraña riesgos mayores de los que generalmente se dan en el mercado interno, ya sea en el cobro de las ventas realizadas por los exportadores, como en el cobro de los créditos, en el caso de las instituciones bancarias.

Con el fin de superar este escollo y aprovechar de manera más eficiente los recursos crediticios existentes, está en proceso de desarrollo y ampliación el programa integral de garantías, que permite apoyar a las empresas nacionales en la obtención de crédito de instituciones bancarias nacionales o extranjeras, para financiar su equipamiento, su producción o sus ventas.

Estas garantías se podrán otorgar en operaciones de preexportación, producción y venta de bienes que sustituyan importaciones, en la realización de inversiones fijas y en la importación de insumos y equipos prioritarios. En lo correspondiente al Fomex, éste otorga garantías en ventas de exportación. Además, las garantías se encuentran íntimamente relacionadas con el análisis de la capacidad técnico-económica de las empresas nacionales, que actualmente se realiza antes de otorgar las líneas de crédito.

CONSIDERACIONES FINALES

En esta exposición solamente se han tocado algunos de los incentivos financieros que el Gobierno de la República ofrece a las empresas del país que participan en el comercio exterior, en especial en las exportaciones.

Se han establecido nuevos programas y mecánicas operativas que permiten dar una mayor cobertura crediticia. El comercio exterior es un campo en el que la imaginación tiene un amplio margen de desarrollo, tanto para crear nuevos mecanismos como para perfeccionar los existentes. Por ello, y dentro del espíritu de cooperación y de consulta entre las partes, el 18 de febrero de este año, la SHCP integró la Comisión Permanente de Crédito al Comercio Exterior, cuyo objetivo es afinar y ampliar los apoyos crediticios respectivos. La Comisión está integrada por representantes de la banca múltiple, la banca de desarrollo, los fondos de fomento y la propia SHCP. En la ceremonia de integración de esta Comisión, el Subsecretario de la Banca Nacional hizo una invitación a los exportadores e importadores mexicanos a hacer planteamientos específicos y a solicitar la solución de los diversos problemas que se presenten en el financiamiento al comercio exterior, sugiriendo modificaciones a mecánicas y procedimientos en vigor o proponiendo otros nuevos.

En resumen se puede afirmar, respecto del comercio exterior, lo siguiente:

- El financiamiento constituye un instrumento flexible y oportuno para promover y ampliar nuestras exportaciones.
- El crédito preferencial representa un incentivo que se da a los productores nacionales para que participen activamente en el comercio internacional, por lo menos en igualdad de circunstancias con sus competidores del exterior.
- El fomento indiscriminado no es eficiente ni conveniente; es fundamental precisar productos y actividades que ofrezcan la mayor potencialidad permanente y orientar los estímulos a su desarrollo dinámico.
- Es indispensable incrementar la producción de bienes y servicios exportables que sean competitivos y que tengan una demanda en el exterior.
- El apoyo selectivo e integral es la estrategia que habrá de seguirse; la alta dispersión puede significar desperdicio, sin lograr las metas deseadas. □