

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

Facultad de Contaduría  
y Administración

El Financiamiento a las  
Exportaciones

El Caso de México, Colombia y Brasil

SEMINARIO DE INVESTIGACION QUE  
PARA OBTENER EL TITULO DE  
LIC. EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS

PRESENTA:

MA. CRISTINA CARBAJAL SMITH

T

HG3751

C3

c.1



1080080695

# El financiamiento a las exportaciones

El caso de:  
México, Colombia y Brasil

Ma. Cristina Carbajal Smith  
México 1974

+  
c 263f

# Asesor del Seminario de Investigación

C.E.T. Andrés Aguirre Montero

CC882



T  
HG3751  
C3



(806 95)



INDICE



## I N D I C E

INTRODUCCION	1
FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS	7
TIPOS DE FINANCIAMIENTOS PUESTOS A DISPOSICION DE LOS EXPORTADORES	
I. PRE-EXPORTACION	16
II. EXPORTACION	24
FINANCIAMIENTO CON PARTE DEL DEPOSITO LEGAL DEL PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA	31
FINANCIAMIENTO CON EL 1% DEL PASIVO EXIGIBLE	33
FINANCIAMIENTO POR MEDIO DE BANCOS EXTRANJEROS	34
GARANTIA CONTRA RIESGOS COMERCIALES Y POLITICOS	36

INCENTIVOS FISCALES	42
ROLL DE LA BANCA PRIVADA	45
FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES EN COLOMBIA	48
INCENTIVOS FISCALES EN COLOMBIA	54
FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES EN BRASIL	56
INCENTIVOS FISCALES EN BRASIL	60
ANALISIS Y CONCLUSIONES	63
 <u>ANEXO No. 1</u>	
ART. 10 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DE FOMENTO DE INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS	70
 <u>ANEXO No. 2</u>	
CASO PRACTICO	71
 BIBLIOGRAFIA	

I R M R O D U C C I O R

## INTRODUCCION

Si todos los países contaran con los mismos recursos naturales, bienes de capital, clases de trabajo, conocimientos técnicos, además de costos de producción similares, nadie necesitaría comerciar con nadie. Desafortunadamente la diversidad de condiciones de producción entre diferentes países es tan grande que aunque se intentara fabricar un poco de cada mercancía en una misma región, es evidente que no se conseguiría, y, si se lograra, muy probablemente se llegaría a un precio desorbitante. De ahí que exista oferta y demanda, aranceles que tiendan a restringirla o promoverla, mercados abiertos o cerrados y organismos nacionales e internacionales que intentan regularla o mejorarla.

De la necesidad de los países de vender lo que puedan producir en grandes cantidades, nació el comercio internacional que no es otra cosa por así decirlo que un vaso comunicante; si al tubo de importación se le pone líquido, es decir, entran mercancías provenientes del extranjero (bienes de capital), inmediatamente el tubo de exportación subirá de nivel, o sea, se venderán más productos en el exterior.

En este esquema, la exportación de productos manufacturados para un país en vías de desarrollo, es importante ya que permite aumentar la producción y mantener los costos competitivos. A su vez, al aumentar la producción, se amplían los inventarios; la mejor forma de impedir que un aumento de la producción origine la acumulación de éstos, es ampliando los mercados.

Esportar no sólo reporta beneficios económicos a una empresa sino que garantiza su continuidad en los mercados internacionales, es decir, le permite sobrevivir.

Toda industria tarde o temprano se ve en la necesidad de renovar sus equipos y mejorar sus técnicas de producción. Esta obligación se la impone la competencia. De ahí que el hombre de empresa que cuenta con maquinaria capaz de fabricar, para poner un ejemplo, mil unidades de un determinado producto vea que lo que tiene en mano es un lastre, cuando aparece en el mercado nueva maquinaria que, en la misma unidad de tiempo, fabrica dos mil productos de la misma categoría. Automáticamente el nivel de costos de la empresa que utiliza la maquinaria más moderna se reduce y, en consecuencia puede vender sus productos a un precio más bajo. Ello obliga al fabricante que utiliza la maquinaria antigua a buscar nuevas fórmulas para no verse desplazado del mercado, es decir, sobrevivir.

La competencia en los mercados exteriores exige además a los empresarios buscar mecanismos que le permitan otorgar mejores condiciones de pago a sus clientes extranjeros. Para el importador el crédito concedido por el exportador es frecuentemente la única fuente de financiamiento con la que disponen.

Las condiciones de pago que se ofrecen al cliente extranjero es, por lo tanto, tan importante como la calidad y el precio.

Conscientes del hecho que México está involucrado en una carrera de mejores y mayores producciones, a la vez de la necesidad de ampliar mercados para que absorban nuevos artículos producidos por empresarios que deseen seguir siendo competitivos, el Banco de México, S. A. ha puesto a disposición de los exportadores, a través de la banca privada, una serie de financiamientos destinados, por un lado a incrementar la producción y permitir el mantenimiento de existencias en el país y/o en el extranjero de artículos susceptibles de ser exportados y, por el otro a permitir al empresario a que otorgue créditos más amplios en la exportación de productos manufacturados, con excepción de los artículos cuyas ventas se consideran tradicionales.

Para lograr lo anterior, el Banco de México, S. A. se

ha visto en la necesidad de echar mano a una serie de recursos.

Hoy en día cuenta con:

a) Una serie de financiamientos que ofrece el Banco de México a través del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de productos manufacturados que, como se mencionó más arriba, se ponen a disposición de los fabricantes mexicanos a través de la banca privada.

b) El 25% del depósito obligatorio de pasivo en moneda extranjera (se permite que un 5% en las sociedades financieras y un 20% en los bancos de depósito de la cifra mencionada anteriormente sea utilizado para el financiamiento de la producción, existencias y venta de productos manufacturados para la exportación).

c) Líneas de crédito para redescuento hasta de un 1% del pasivo exigible, que el Banco de México concede a los hombres de empresa mexicanos para el financiamiento de exportaciones no tradicionales de productos primarios.

d) Líneas de crédito que los bancos extranjeros tienen abiertas con instituciones de crédito mexicanas para financiar cualquier tipo de mercancía.

Este trabajo consiste en una investigación de los apoyos financieros que otorgan los gobiernos de México, Colombia y

Brasil a los exportadores. Como ocurre en todos los países latinoamericanos, el comercio exterior de estos tres estados se caracteriza por exportaciones centradas principalmente en un reducido número de bienes elaborados y productos primarios y, unas importaciones que consisten fundamentalmente en productos intermedios para la industria y bienes de equipo. La única diferencia que puede apreciar cualquiera que vea la balanza de pagos de los tres países mencionados, en 1973, es que la balanza comercial, tanto de Colombia como Brasil arrojaron un saldo positivo de \$12,500,000 y \$75,000,000 de pesos mexicanos respectivamente, en circunstancias que la de México mostró un saldo deficitario del orden de los \$20,000,000 M. N. Al final de este estudio se hará una comparación de los tres tipos de financiamiento que dan a sus empresarios los países mencionados anteriormente con el fin de determinar, al llegar a las conclusiones, si esta anomalía que señalan los intercambios mexicanos se debe a una imperfección de los mecanismos crediticios que ponen a disposición de los industriales las autoridades mexicanas, o bien, si las causas del déficit crónico de la balanza de pagos de este país deben buscarse en otro lado.

Para hacer este estudio más ilustrativo se ha anexo a la presente investigación un caso práctico sobre cómo debe



un empresario mexicano solicitar un crédito FOMEX a la producción que puede ser útil a todos aquellos que deseen dejar el limitado mercado de cincuenta y tantos millones con que actualmente cuenta México, para enfrentar competitivamente otros prácticamente ilimitados de cientos de millones de personas.

FONDO PARA EL FOMENTO DE LAS EXPORTACIONES  
DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS  
(FOMEX)

En lo que a la actividad exportadora se refiere, una de las características de nuestro tiempo son las ventas a plazos, y a plazos cada vez más largos. La competencia internacional, entonces se centra no sólo en el precio que puede tener una determinada mercancía sino también y principalmente en el crédito que el vendedor pueda conceder a su cliente en el extranjero.

Según se trate de crédito a corto, mediano o largo plazo, los problemas son diferentes tanto para el exportador como para el importador. En forma resumida, puede decirse que:

1. Cuando el comprador paga al hacer el pedido (lo que sucede corrientemente en el caso de ventas de materias primas y productos perecederos), éste soporta la carga del financiamiento;
2. Cuando el comprador paga a la entrega, comparte la carga del financiamiento con el vendedor.
3. Cuando el pago se lleva a cabo después de la en-

trega (lo que sucede en prácticamente todos los casos de ventas de bienes de capital), el financiamiento lo lleva a cabo exclusivamente el vendedor.

Naturalmente, la solución más simple para todo exportador sería la de poder "alimentar" sus propios créditos; es decir, poder soportar, gracias a sus propios recursos, los préstamos que él otorga al comprador extranjero hasta su vencimiento. Lo anterior, sin embargo, es difícil, principalmente por dos motivos:

1. Por una parte, la carga contable de su empresa llegaría a ser demasiado pesada. Por ejemplo, cabe preguntarse, ¿qué sucedería si una empresa que realiza la mitad de sus cifras de negocios en los mercados extranjeros se viera forzada a admitir plazos de pago de 5, 10 ó 15 años?;

2. por otra parte, y en relación con el punto anterior esta inmovilización, debido a la lentitud con que se haría la rotación de sus capitales, acabaría por reducir las actividades de la empresa así como el beneficio al que debe aspirar normalmente.

El carácter de necesidad nacional que tiene el financiamiento de las exportaciones, han conducido a los poderes pú

## Fe de erratas.

- 1.- Página No. 15.  
Dice cusisticamente, debe decir casuísu  
ticamente.
- 2.- El cuadro No. 1, se encuentra después  
de la página No. 64, debiendo estar - -  
después de la página que dice conclu- -  
siones.
- 3.- El cuadro No. 2, es el que se encuentra  
en la página No. 63.

BIBLIOTECA  
GRUPO CYBSA HD. A-1-73 FIFOSA

blicos a concebir el Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (de aquí en adelante llamado FOMEX).

El FOMEX, a través de su programa financiero, pretende cumplir con dos objetivos principales:

1. Colocar al exportador de productos manufacturados y de servicios en condiciones de competir en los mercados internacionales sin que se vea obligado a distraer sus propios recursos económicos; y

2. protegerlo contra el incumplimiento de los términos de un contrato de compra-venta ocasionado por alguno de los llamados "Riesgos Políticos", es decir, inconvertibilidad, requisición, expropiación u otra forma de incumplimiento por disposiciones gubernamentales del país comprador.

Ambas finalidades son importantes puesto que le permiten al exportador mexicano cerrar, por así decirlo, el ciclo de tres etapas que tiene todo negocio económico (financiamiento, producción y venta) dentro de un marco que acreciente su productividad y su seguridad.

El programa de ayuda financiero del FOMEX incluye las siguientes operaciones:

a) Refinanciamiento a la producción de manufacturas destinadas a la exportación,

b) refinanciamiento para mantener existencias en México o en el extranjero de productos manufacturados destinados a la exportación,

c) refinanciamiento de inventarios,

d) refinanciamiento a ventas a plazos al exterior,

e) refinanciamiento a la producción y compra-venta de bienes de capital destinados a sustituir importaciones, y

f) garantía de seguro contra los riesgos políticos mencionados anteriormente.

La cobertura del Seguro para los riesgos políticos que otorga el FOMEX cubre hasta un 90% del monto de los créditos otorgados para las ventas a plazos en el extranjero.

Los requisitos para la obtención de un financiamiento FOMEX no son muchos: basta que se dirija al banco con el que opera y lo solicite (ver caso práctico). El banco privado estudia la operación y pasa los datos recabados al FOMEX. En caso de ser aceptada la solicitud de crédito, el FOMEX refinanciará la operación y redescontará los documentos derivados de la misma, a la institución bancaria.

El exportador no puede hacer uso conjunto de los recursos que ofrece el FOMEX para la producción y ventas a plazos, de un mismo producto. En caso de que desee utilizar todos los tipos de financiamiento para una determinada mercancía, deberá esperar que venza el crédito a la producción para luego solicitar el de ventas a plazos.

### REQUISITOS PARA EL EXPORTADOR

Entre los requisitos que exige FOMEX para poner recursos a disposición de los exportadores se encuentran los siguientes:

1. Que el producto sea hecho en México.
2. Para efectos de financiamiento, se entiende que el producto es mexicano cuando los elementos del costo directo de fabricación sean cuando menos en un 50% mexicanos. (El costo directo se define en el anexo No. 1).
3. En caso de tratarse de una exportación de servicios, éstos deberán ser prestados por una empresa mexicana. Su pago debe, además, significar un ingreso de divisas para el país.
4. En la sustitución de importaciones, es necesario que los insumos nacionales equivalgan cuando menos a un 60% del costo directo de fabricación y se exige también que el fabricano

te sea el único o el mejor de los elaboradores del artículo en cuestión.

Que el producto sea manufacturado o semimanufacturado, entendiéndose como tal los que aparecen en la lista de productos manufacturados, elaborada por el Banco de México, S. A. (Ver circular No. 17-40 del Banco de México, S. A.)

Que el pago de la venta al exterior se pacte en pesos mexicanos o cualquier divisa aceptable por el Banco de México, S. A.

Que el plazo de crédito de la operación, su forma de amortización y el porcentaje que el crédito representa en el valor de la mercancía o servicio que piense exportarse concuerde con las prácticas del mercado internacional.

Que el exportador cuente con una póliza contra los llamados "riesgos comerciales" que otorga la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMESEEC). En el caso de que el exportador ya cuente con una garantía sólida (bancaria), el FOMEX podrá eximirlo de este requisito.

#### OBLIGACIONES DE LAS INSTITUCIONES DE CREDITO

1. Los bancos o instituciones financieras que deseen operar con los recursos del FOMEX deberán solicitar al Banco de



México, S. A. el otorgamiento de una línea de crédito que les permita financiar las operaciones de exportación.

2. Antes de efectuar redescuentos con cargo a las líneas de crédito mencionadas en el punto anterior, los bancos y financieras deberán dar a conocer al FOMEX las características de la operación o contratación respectiva. Para esto acompañan la solicitud con la documentación que el Banco de México requiera.

3. La institución de crédito que utilice el financiamiento, deberá obligarse a reembolsar al Banco de México, S. A., con oportunidad, los créditos objeto de redescuento independientemente de que las obligaciones directas cubran o no el importe correspondiente de la suma prestada.

4. Cuando el Banco de México lo juzgue conveniente, podrá aceptar el refinanciamiento de operaciones, con recursos FOMEX, utilizando pagarés a favor del propio Banco de México, S. A., siempre y cuando exista una garantía colateral de los documentos a cargo de la empresa extranjera (la compradora de la mercancía de que se trate).

El Banco de México, S. A. fijará las tasas máximas de interés del crédito que pueden cargar a los exportadores los bancos privados en operaciones financieras con recursos FOMEX. Las modificaciones que se hagan en estas tasas no tendrán efecto

to retroactivo, aún en aquellos casos en que el préstamo se encuentre en trámite.

En el caso de ventas al extranjero a plazos, cuando el crédito no esté asegurado contra los llamados riesgos políticos, el redescuento será del 50% de la tasa de interés que la institución bancaria cargue al exportador.

Cuando los créditos no implican ninguna responsabilidad para el exportador, y no cuenten con la garantía del FOMEX contra riesgos políticos (falta de pago por incumplimiento de los obligados directos) se aplicará el 40% de la tasa que la institución cargue al exportador. La tasa mínima que redescuenta el FOMEX será del 3%.

Cuando se trate de operaciones de financiamiento a la producción o existencias, el redescuento será aplicado con una tasa del 5% anual.

En el caso de financiamiento a la sustitución de operaciones, los redescuentos serán los siguientes:

1. Cuando se trata de financiamiento a la producción, el redescuento será del 5% anual.

2. Cuando se trata de operaciones de compraventa se

determinarán cauísticamente la tasa en función del monto y del plazo de la operación (por lo general oscilan entre el 1 y 3%).

En el caso de que algún exportador necesite un financiamiento con alguna característica diferente, podrá solicitarlo al FOMEX que estudiará su caso particularmente.

TIPOS DE FINANCIAMIENTOS PUESTOS A LA DISPOSICION  
DE LOS EXPORTADORES MEXICANOS

I. PRE-EXPORTACION

A) Financiamiento a la producción

A este préstamo por lo general recurren las empresas que se inician en la exportación, lo solicitan, además, las que fabrican bienes de capital.

Este financiamiento lo utilizan las industrias que comienzan a exportar fundamentalmente para la compra de materias primas, pago de salarios, combustibles, etc.

Por su parte, las que fabrican bienes de capital recurren al crédito a la producción para ayudarse a sufragar los gastos en que incurren en su proceso de fabricación.

Si el exportador es un buen sujeto de crédito, podrá solicitar cualquiera de las dos formas en que se otorga este financiamiento.

1. 100% del costo directo de fabricación, certificado por un contador público ajeno a la empresa.

2. 70% del precio de venta EX-FABRICA.

En caso de que el exportador elija la primera alternativa, deberá presentar un estudio de su proceso productivo y del tiempo que toma la elaboración de su producto hasta el momento del embarque. Debe, además, presentar un análisis de su costo directo de fabricación cuando solicite un préstamo mayor al 70% del precio EX-FABRICA.

La cantidad máxima que otorga el FOMEX a la producción es de cuatro millones de pesos.

El crédito a la producción es otorgado en moneda nacional sólo a empresas de capital mexicano. Estas podrán disponer de él en un plazo que no sobrepase los 60 días. El pedido que debe entregarse en un sólo embarque.

Cuando se satisfaga una orden en un lapso superior a 60 días, debe entregarse al FOMEX un calendario de donde se indique el programa de producción y la fecha de embarque de cada envío.

El período de producción comienza en el momento en que se compra la materia prima-termina cuando la mercancía ha sido embarcada a su destinación.

El crédito se documenta con pagarés directos a una tasa de interés anual del 8% sobre saldos insolutos. Estos deberán ser liquidados aunque el pagaré no haya vencido a más tardar a los 10 días de la fecha de embarque.

Cuando ya haya sido embarcada la mercancía se debe entregar, al FOMEX con un retraso no mayor de 30 días, la siguiente documentación:

- a) Copias de la factura comercial,
- b) el conocimiento de embarque (en original y copia),
- c) el pedimento aduanal de exportación.

Si el empresario no ha tenido ningún contacto anterior, la tramitación de su crédito podrá tardar de dos semanas hasta varios meses.

B) Financiamiento a las existencias

Por lo general cuando una empresa es exportadora ocasional, es decir, vende sólo en ciertas temporadas del año se ve en ocasiones en la necesidad de mantener stocks de su mercancía ya sea en México o en el extranjero.

Para estos exportadores FOMEX ha creado un financiamiento.

Se exige para el otorgamiento de este financiamiento que las bodegas o almacenes en que se deposite la mercancía que va a venderse al exterior sean oficiales, o bien, si se trata de bodegas propias que éstas hayan sido habilitadas especialmente. Para la justificación de este requisito el fabricante necesita presentar un certificado de depósito.

Para que el eventual exportador pueda obtener este crédito necesita, además, presentar una copia del pedido en firme del extranjero, o en su defecto, un documento que certifique las ventas en el período inmediato anterior. Dicho instrumento deberá ser expedido por un contador ajeno a la empresa que presentará también: a) un análisis del grado de integración nacional del producto, b) una copia del pedimento aduanal cuando se trate de mercancía que ya se encuentre en el exterior y, por último, c) un análisis del costo directo de fabricación cuan

do el préstamo exceda del 70% del precio EX-FABRICA.

El crédito máximo que otorga el FOMEX al financiamiento de existencias es también, como en el de la producción de 4 millones. El exportador, por su parte, puede recurrir a dos formas de financiamiento: a) solicita el 100% del costo directo de fabricación del producto terminado (certificado por un contador público ajeno a la empresa); o bien b) pedir el 70% del precio de venta EX-FABRICA nacional o extranjero. Una vez tramitado el préstamo, el exportador recibirá el importe en pesos mexicanos y en una sóla disposición. Deberá, sin embargo, presentar al FOMEX un calendario en el que figure su programación de embarque.

El plazo en que se otorga este crédito máximo es de 180 días. Es renovable por otro período.

El financiamiento a las existencias debe documentarse con pagarés prendarios que cuenta con una tasa anual de interés del 8% sobre saldos insolutos, misma que será exigible ya sea al día de su vencimiento o bien, tres días después de haber sido despachada la mercancía.

A partir del momento en que la mercancía sea venida deberá entregarse al FOMEX, por medio del banco intermediario la siguiente documentación:



a) Copias de la factura.

b) Copia del pedimento aduanal.

En caso de tratarse de mercancía almacenada en el extran  
jero, el exportador deberá siempre presentar evidencia de su  
venta y factura comercial.

c) Certificado de depósito del almacén autorizado en el  
que se señale la cantidad de mercancía vendida.

### C) Financiamiento de inventarios

Este tipo de financiamiento fué planeado para aquellas empresas que exportan un gran porcentaje de su producción. Por lo general, son industrias que reciben continuamente pedidos y efectúan una gran cantidad de embarques anuales. Para obtener este crédito es necesario que se presente la siguiente documentación:

a) Dictamen de auditoría sobre el total de las exportaciones y las ventas netas de la compañía en el último semestre.

b) Desglose de los inventarios de la empresa en el mismo período de tiempo.

c) Fracción arancelaria según lo señale la Tarifa del Impuesto General de Exportación para todos los productos que venda al exterior.

d) Grado de integración nacional del producto en cuestión.

Los últimos dos documentos mencionados anteriormente deben ser confeccionados por un contador público ajeno a la empresa.

El importe máximo financiable de los inventarios se calcula de la siguiente manera:

De las ventas totales efectuadas por una determinada empresa se determina el porcentaje que correspondió a ventas al exterior durante el año o semestre anterior a la fecha de la solicitud del crédito.

Una vez obtenido este porcentaje se multiplica por el costo promedio de los inventarios durante el mismo período.

El resultado de esta operación corresponderá al monto financiable. Normalmente el plazo máximo en que se otorga este crédito es de 180 días. Al término del período puede solicitarse un nuevo crédito basándose en los datos del semestre anterior.

El préstamo se deberá documentar con pagarés directos a una tasa anual del 8%.

El exportador recibirá en una sola disposición su crédito en moneda nacional. Deberá liquidar el pagaré a la fecha de su vencimiento.

## ii. EXPORTACION

### D) Refinanciamiento de las ventas a plazos al exterior

Este financiamiento está fundamentado en el descuento de documentos que provienen de ventas al exterior. Se trata del apoyo financiero más importante con que cuenta el exportador mexicano. Tiene la ventaja de permitir al hombre de empresa competir con sus productos en los mercados internacionales ofreciendo préstamos a plazos adecuados y tasas moderadas.

Para obtener este tipo de financiamiento se debe presentar al FOMEX la siguiente documentación:

- a) Copia de la factura que ampara la venta al exterior.
- b) Copia del conocimiento de embarque o del pedimento aduanal de exportaciones relativo al producto objeto del crédito.
- c) Copia de la carta de crédito o número de póliza de seguro.
- d) Carta en la que se señale la integración o contenido nacional del producto en el costo directo de fabricación.

e) Número de la fracción arancelaria que figura del Im puesto General de Exportación.

El importe de este financiamiento puede ser de hasta un 100% incluyendo fletes, seguro y utilidades del exportador. El crédito se otorga en dólares de los Estados Unidos, pesos me xicanos o en cualquier divisa aceptada por el Banco de Méxi - co, S. A.

En lo que se refiere a plazos, éstos por lo general, se fijan conforme las siguientes bases:

Materias primas y productos semiterminados, máximo de tres meses (sólo en casos especiales se extiende este plazo a un período no mayor de 6 meses).

Artículos de consumo final, 6 meses; bienes de consumo duradero, máximo de 12 meses (ocasionalmente hasta de 18 me ses).

Maquinaria y herramientas, 1 a 3 años (en determinadas circunstancias, 5 años).

En cuanto a la tasa de interés, si el exportador comparte el riesgo, se le aplicarán las siguientes cifras: 6% anual, en operaciones hasta de un año; 7% anual en negocios de hasta dos años y 8% anual en operaciones mayores de dos años. Cuando

el exportador no corra ningún riesgo, las tasas aplicables serán las siguientes: 7.5% anual en operaciones de un año de plazo, 8.5% anual en negocios de hasta dos años y, por último, 10% anual en operaciones que se efectúen en un plazo mayor de dos años.

El refinanciamiento de las ventas a plazos en el exterior se documentarán por medio de letras de cambio o de pagarés en los cuales debe aparecer el exportador mexicano como beneficiario. Dichos documentos deberán ser liquidados en la fecha de su vencimiento. Se otorgarán 3 días de espera en caso de que el pago se efectue desde los EE. UU. y 10 días si el pago se hace desde cualquier otro lugar del mundo.

E) REFINANCIAMIENTO A LA PRESTACION DE  
SERVICIOS TECNICOS EN EL EXTRANJERO

El refinanciamiento a la prestación de servicios en el extranjero por parte de empresas mexicanas aún no está reglamentado. La principal dificultad para legislar sobre el asunto radica en el hecho que la prestación de asistencia en el extranjero puede adquirir divisas y complejas formas. El FOMEX, sin embargo, está en la mejor disposición para estudiar cada caso en particular con el fin de otorgar un refinanciamiento adecuado en cada operación.

Estos préstamos se otorgarán a empresas mexicanas siempre y cuando los servicios prestados en el exterior representen una entrada de divisas para el país. Las tasas de interés así también como los documentos con que se respaldarán estos créditos y la exigibilidad del pago, serán similares a las de las ventas y plazos.

F) FINANCIAMIENTO A LA SUSTITUCION DE  
IMPORTACIONES. EL FOMEX

El FOMEX ha incluido, su programa financiero, un apoyo a la sustitución de importaciones. Dicha prestación tiene como objetivo principal el ahorrar la salida de divisas fuertes del país. También permite a las empresas mexicanas competir en el extranjero ofreciendo buena calidad en sus productos y precios módicos. Dentro del programa de sustitución de importaciones existen dos tipos de apoyos financieros:

- a) Financiamiento a operaciones de compra-venta.
- b) Financiamiento a la producción.

Las operaciones de compra-venta están respaldadas por el FOMEX de la siguiente manera:

1. Redescuento total o parcial para instituciones de crédito que condenan préstamos, por ventas a plazos a industriales, compradores finales y compradores que adquieran una mercancía al contado.

2. Ayuda con el fin de cubrir el costo de crédito que permita al fabricante mexicano competir con exportadores extranjeros. Cuando una empresa mexicana produzca equipos y/o ing



talaciones destinados a la producción de bienes de capital que sustituyan importaciones, el FOMEX le brindará su apoyo de la siguiente manera:

1. Descuento total o parcial para instituciones de crédito que concedan préstamos para la producción de equipos e instalaciones.

2. Ayuda al empresario destinada a cubrir, en parte, los intereses de créditos que obtengan de instituciones mexicanas para financiar la producción de equipo e instalaciones.

Para que estos recursos sean otorgados a los hombres de empresa mexicanos se requiere:

1. Que los equipos, instalaciones fabricados cuenten cuando menos con un 60% de insumos nacionales.

2. Que el producto extranjero que va a ser sustituido cuente con un permiso de importación otorgado por la Secretaría de Industria y Comercio.

3. Que el precio FOB planta del productor de los equipos y/o instalaciones objeto del financiamiento sean competitivos con el precio CIF puerto mexicano de los productos similares procedentes del extranjero.

En el caso del financiamiento a la compra-venta, la tasa

de interés se fijará en función de la competencia internacional; en el del financiamiento a la producción, se aplicará una tasa máxima del 8% anual.

FINANCIAMIENTO CON PARTE DEL DEPOSITO  
LEGAL DEL PASIVO EN MONEDA EXTRANJERA.

El Banco de México, S. A. permite que del depósito legal del pasivo en moneda extranjera, que es de 25% los bancos comerciales privados utilicen el 20% en operaciones con el exterior. Para las sociedades financieras el porcentaje se reduce a un 5%.

Dichos porcentos, que como se ha mencionado anteriormente el Banco de México permite que se utilicen para incrementar las ventas al exterior, se pueden invertir de las siguientes maneras:

a) En créditos en moneda extranjera que permitan el financiamiento de exportaciones de productos manufacturados en México.

Estos préstamos deberán tener un plazo no mayor de un año, exceptuando aquellos casos de exportaciones de bienes de consumo durable, en los cuales el período se entiende a dos años. Por último, de tratarse de exportaciones de maquinaria, equipo e instalaciones, el plazo puede aumentar a tres años. El descuento que se aplicará al exportador será del 8% anual

(máximo y comprenderá comisiones y cualquier otro tipo de gastos).

b) En créditos en moneda extranjera destinados al financiamiento de producciones y/o existencias de bienes susceptibles de un exportador.

Los créditos que se destinen al financiamiento de las existencias serán de un importe no mayor al costo de las existencias puestas en el lugar donde se almacenan. En caso de que el crédito sea destinado al financiamiento de la producción, el importe no excederá la cantidad necesaria para pagar la compra de materias primas, material, salarios y demás costos directos de fabricación de un artículo determinado. El interés que se carga al exportador no excederá del 8% anual sobre saldos insolutos, comprendiendo comisiones y cualquier otro gasto.

## FINANCIAMIENTO CON EL 1% DEL PASIVO EXIGIBLE

El Banco de México, S. A., ha abierto líneas de crédito a los bancos de depósito que equivalen al 1% del pasivo exigible en moneda nacional y extranjera que los mismos bancos han depositado en el primero, con el fin de que puedan financiar exportaciones de productos primarios tradicionales.

Este crédito se otorga a un plazo de 180 días, renovable, de tal manera que el plazo total no sea mayor de 360 días. La tasa de rendimiento, así como la que los bancos podrán cargar al exportador se determina de acuerdo al reglamento vigente del FOMEX.

## FINANCIAMIENTOS POR MEDIO DE BANCOS EXTRANJEROS

Las instituciones de crédito mexicanas tienen líneas de préstamos abiertas con bancos extranjeros. Estas se utilizan para el financiamiento de cualquier tipo de mercancías, que se encuentre clasificada como "tradicionales". Para la utilización de estos créditos es necesario pedir autorización previa del Banco de México, S. A.

La comercialización de las exportaciones es a menudo una "tierra prometida" para los fabricantes; tierra a la que la mayoría de las veces no llegan nunca. En efecto, si un empresario se lanza a los mercados de exportación es probable que sus ilusiones se vean defraudadas con facilidad por falta de recursos o de seguridad en sus operaciones. Para evitar estas anomalías algunos organismos mexicanos, incluyendo el FOMEX, la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESSEC), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, además de los bancos privados han encontrado una solución que favorecen a las exportaciones mexicanas: crear lazos entre las instituciones mencionadas y los fabricantes mexicanos de productos de exportación con el único fin de disminuirse los riesgos. De esta manera, México cuenta, a diferencia de lo tratado hasta ahora, con una serie de mecanismos que podrían llamarse "indirectos" de fomento a las exportaciones.

Entre los más importantes figuran los seguros de crédito y los incentivos fiscales, tema que se tratará en las hojas siguientes.

## GARANTIAS CONTRA LOS RIESGOS COMERCIALES

### Y POLITICOS

Para asegurar el pago derivado de las exportaciones contra los llamados "riesgos políticos", el FOMEX ha ideado un mecanismo de protección (garantía) que cubre ciertas formas de incumplimiento por parte del comprador de mercancía vendida por México al extranjero. Esta fórmula creada por FOMEX es de hecho un instrumento para la promoción de las exportaciones ya que reduce considerablemente los riesgos inherentes a toda operación comercial.

FOMEX entiende por "riesgos políticos" los siguientes:

- a) La intransferibilidad y/o la inconvertibilidad de los pagos hechos por el importador.
- b) La falta de pago del crédito derivado de la exportación originada directamente por requisición, expropiación o con fiscación de los bienes del importador, llevada a cabo por las autoridades gubernamentales siempre y cuando el acto de autoridad se realice sin existir causa imputable al exportador o a su aval.
- c) La falta de pago del crédito por disposición expresa,



de carácter general, de una autoridad gubernamental que impide al importador y a su aval efectuar el pago.

d) La falta de pago del crédito derivado de la exportación, por incumplimiento del importador o de su aval siempre y cuando alguno de los dos sea un banco o bien una entidad política o de servicio público, aceptada por el Banco de México, S. A.

El FOMEX ofrece a los exportadores dos tipos de coberturas:

a) Contrato global, que por lo general se emplea cuando se efectúan varias expediciones en las cuales el plazo del crédito no será mayor de dos años y no se cubra el pago por incumplimiento del importador o de su garante.

b) Contrato específico, que se emplea la mayor parte de las veces en exportaciones únicas o cuyos plazos de crédito rebasen los dos años y/o no se cubra el pago por incumplimiento del importador o de su garante.

Las pólizas que otorga el FOMEX tienen las siguientes características y requisitos:

a) Cubren hasta un 90% del importe del crédito.

b) Para que se pague la garantía es necesario que el exportador haya cumplido con los requisitos estipulados en el contrato.

c) El pago de la misma se lleva a cabo a los 90 días de la fecha del vencimiento de la póliza de que se trate y a 180 días según se trate de tal o cual riesgo político.

El FOMEX determinará el importe de las primas que pagará el exportador en función de:

a) Del monto del crédito o de la operación si el pago de ésta se pactara al contado.

b) El plazo de la misma.

c) El país de destino, y

d) Los riesgos que cubre el seguro.

El promedio de las tasas aplicables al monto del crédito van de 0.125% hasta el 4.6%. Estas tarifas son aplicables una sola vez y aunque porcentualmente son bajas, pueden en un momento dado resultar altas en razón a que el monto de la operación puede ser elevado.

La Compañía Mexicana de Seguros de Crédito (COMESSEC) cubre a los exportadores mexicanos contra todos aquellos ries-

gos que son originados por la insolvencia o incapacidad financiera del importador para cubrir sus adeudos; es decir, contra los llamados "riesgos comerciales".

Se entiende por "riesgos comerciales" los siguientes:

a) Insolvencia legal, que se produce al existir una declaración de quiebra, suspensión de pago o algún acto jurídico que impida llevar a cabo el cobro del crédito.

b) Insolvencia de hecho, cuando el importador se encuentra en una situación económica tal, que no puede efectuar el pago y el exportador se convence, que resultaría inútil ejercer cualquier acción jurídica para reclamar los adeudos.

c) Presunción de insolvencia; cuando se presume que hay insolvencia porque han transcurrido doce meses después del vencimiento del crédito o de la prórroga y no se ha recibido pago alguno.

El exportador que asegure su mercancía debe estar dispuesto a asumir un porcentaje de los riesgos ya que la COMESEC cubre sólo hasta un 80% del monto otorgado por el crédito a corto plazo (menor de doce meses) y el 70% en caso de operaciones a mediano y a largo plazo (de uno a tres años y de tres a cinco años respectivamente).

Para calcular la suma asegurada la COMESEC excluye todos los gastos que no sean exigibles al comprador en condiciones normales (Multas), intereses moratorios, etc. Esto quiere decir que la suma a pagar al exportador en caso de insolvencia del comprador está integrada por el valor de la (s) factura (s), más los fletes y seguros pagados por el vendedor, los intereses ordinarios que devengue el crédito, etc. menos los adelantos que haya hecho el importador con anterioridad a la fecha de embarque.

La COMESEC ofrece dos tipos de pólizas:

a) La Global, que es un contrato abierto en el cual se pueden incluir dentro del seguro todas las exportaciones realizadas dentro de un período de vigencia (un año máximo).

(El exportador que adquiere esta póliza se compromete a proteger todas sus ventas al exterior, con excepción de las operaciones que se hagan con cartas de crédito, las que se llevan a cabo en entidades políticas o compradores que ya cuenten con garantía bancaria así como aquellas que autorice expresamente a excluir la COMESEC).

b) La Específica, que se hizo con el fin de proteger los créditos por montos considerables a largo y a corto plazo que generalmente corresponden a bienes de capital y que por

sus características particulares requieren que su cobertura se trate individualmente. Esta cobertura también se puede utilizar para operaciones aisladas a corto plazo.

Después de realizados los estudios del caso, la COMESEC determina el monto de la prima que pagará al exportador (generalmente ésta va de un 0.24% hasta un 0.55% en promedio). En caso de que el crédito asegurado sea pagado antes del vencimiento se devolverá hasta un 75% de la prima no devengada.

Este seguro de crédito de la COMESEC es requisito indispensable para obtener un crédito por parte de FOMEX.

## INCENTIVOS FISCALES

Las exportaciones juegan un papel importante en el desarrollo económico de México. Por este motivo el gobierno federal ha buscado diversas formas de apoyar dicha actividad.

Una de ellas se ha encontrado en el otorgamiento de incentivos fiscales que forman la forma a) de devolución de los llamados impuestos indirectos y b) del reintegro del impuesto conocido como "general de importación".

Los incentivos fiscales benefician a industriales, comisionistas y comerciantes (siempre y cuando éstos se provean directamente del productor), que exporten o sustituyan importaciones en la zona fronteriza norte y en las llamadas zonas de "perímetros libres".

El reintegro se efectúa de la siguiente manera:

Se devuelve hasta la totalidad de los impuestos que gravan los insumos de consumo interno, que se destinen a la producción de artículos que serán exportados y en gravámenes que pesan sobre productos terminados cuando éstos se destinan a la exportación. Este deberá ser cuando menos en un 50% adelante, mexicano.

Un fabricante que importe materias primas para la producción de artículos destinados a la exportación podrá solicitar el reintegro del impuesto general de importación siempre y cuando no haya adquirido mercancía en el extranjero bajo el régimen de importación temporal.

La devolución de impuestos se aplicarán inicialmente en las secciones 6 (artículos manufacturados), 7 (maquinaria, máquinas, herramientas, material eléctrico y transportes), 8 (artículos manufacturados diversos), de la Tarifa del Impuesto General de Exportación y podrá ampliarse a otros artículos de común acuerdo con la Secretaría de Industria y Comercio.

Para llevar a cabo las devoluciones de impuesto, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público creó un certificado llamado (CEDI) que tiene una vigencia de cinco años a partir de la fecha de expedición y puede utilizarse sólo para el pago de impuestos federales que no estén destinados a un fin específico.

Para el mejor control de los CEDI se han señalado tasas de devolución tomando en cuenta la rama económica en que se desenvuelve la empresa.

Los Certificados de Devolución de Impuestos originalmente eran intransferibles. Actualmente se pueden vender al Banco de Comercio Exterior, S. A. siempre y cuando la Secreta-

rña de Hacienda y Crédito Público, certifique que ya han sido pagados los impuestos a que está sujeta la empresa y que la cantidad de CEDIS signifiquen un sobrante.

Ejemplo: Un comerciante que ha exportado tiene CEDIS por el valor de \$20,000.00 pesos. Debe por su lado al fisco \$12,000.00 M. N. en impuestos. Si aún lo desea, puede dirigirse al Banco de Comercio Exterior, S. A. quien comprará estos documentos. El exportador perderá un 10% del valor de los CEDIS pero contará con el circulante que le permita seguir produciendo.

En México existen también como apoyo a las exportaciones las exenciones aduaneras. Estas permiten la importación temporal de materias primas y partes (incluyendo envases) que sirvan para la fabricación de productos que luego serán exportados. También se ha establecido un subsidio en los fletes ferrocarrileros que significa una reducción de un 25% hasta el 50% del costo total del transporte de la mercancía. Esta ayuda fue creada con el fin de fomentar las ventas de productos manufacturados mexicanos en las zonas fronterizas particularmente con los Estados Unidos.



## ROL DE LA BANCA PRIVADA

Es importante que se mencione el papel que juega la banca privada en el financiamiento a la exportación crediticia; el FOMEX otorga sus recursos financieros a través de ella.

En efecto, para que una institución de crédito pueda dar financiamiento con recursos FOMEX deberá solicitar a esta última entidad una línea de crédito. FOMEX la otorgará después de comprobar que la operación cumplió con los requisitos ya es tablecidos. Cabe hacer notar que el hecho de que se otorguen recursos FOMEX a una institución de crédito para el financiamiento de una expedición al extranjero, no quiere decir que tan to el exportador como el banco privado podrá utilizarlo a volun tad. Tendrá que cumplir con ciertas restricciones en su mane jo, (informes al FOMEX de cada operación que se lleve a cabo). El FOMEX, por su lado, impondrá las tasas máximas que pueden cobrarse al exportador. También podrá solicitar a la institución de crédito la documentación que juzgue necesaria para la comprobación del buen uso del crédito otorgado.

Una vez obtenida la línea de crédito los bancos podrán ini ciar sus operaciones, dándole servicio al exportador en la siguiente forma:

El servicio que los bancos privados prestan a los exportadores no se tratarán aquí. El caso práctico de un crédito FOMEX a la producción, que figura como anexo a este estudio arroja luces sobre la asistencia que prestan éstas instituciones crediticias mexicanas a los hombres de empresa que deseen exportar. (Ver anexo No. 2).

Como puede verse del referido documento que figura a continuación, los servicios de la banca son importantes. Aún en el caso de que el FOMEX no acepte por determinadas circunstancias el otorgamiento de un préstamo, la banca privada puede ofrecer al exportador préstamos o créditos domésticos a un interés más elevado (12% ó 16% anual).

Conforme el mundo de los negocios se hace más complejo, aumenta la necesidad de mantenerse al tanto de la evolución de ciertas prácticas comerciales en el extranjero. Esto debe hacerse no sólo para aprovechar al máximo la experiencia de financiamientos ya adquirida por otros países, sino para corregir los programas que en México puedan estar impidiendo un incremento de sus ingresos por concepto de exportación. Con este propósito en mente se ha agregado al presente estudio un breve análisis de las ayudas gubernamentales que reciben los exportadores de Colombia y Brasil. Naturalmente, estas serán más breves que las ya expuestas para el caso de México, debido a las dificultades que existen para incluir en el Distrito Federal personas calificadas a quien entrevistar o hallar la bibliografía adecuada que cubra el tema.

## FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES EN

### COLOMBIA

Para un mejor servicio se ha formado en Colombia el Fondo de Promoción de Exportaciones. Dicha institución está administrada por el Banco de la República (el banco central de ese país) y funciona en forma similar a México. Los bancos comerciales son los que actúan como intermediarios entre el Banco de la República y los empresarios.

El financiamiento colombiano ofrece dos modalidades:

- a) Descuento y compra de letras y,
- b) Avances de carta de crédito.

Los préstamos que otorgan las instituciones financieras cubren hasta el 100% de la operación. Otorgan un plazo máximo de 5 años según el financiamiento de que se trate. Respecto a la tasa de interés, ésta es del 9% anual (máximo) y El Fondo re-financia el préstamo otorgado al exportador colombiano a un tipo de interés más bajo que el que cobra la institución crediticia.

Las actividades susceptibles de ser financiadas por el Fondo de Promoción de Exportaciones son las siguientes:

## A PROMOCION DE EXPORTACIONES

a) Estudio de mercados. El empréstito para este financiamiento tiene como objeto determinar la conveniencia de una posible inversión en algún negocio de exportación, así como se pretende con ésto diversificar las exportaciones colombianas y nacionalizar la producción de bienes de manera que sean competitivas en los mercados extranjeros.

Los créditos para la promoción de exportaciones financian hasta un 80% de la operación con un plazo máximo de 5 años, el interés es de un 9% anual.

Los préstamos otorgados para este fin se hacen en moneda colombiana.

### DEMÁS GASTOS DE PROMOCION

b) Este crédito no se diferencia mucho del anterior, tiene los mismos objetivos; para obtenerlo, se debe presentar junto con la solicitud correspondiente el plan de promoción que se propone adelantar y las razones por las cuales se juzga que la compañía puede tener algún éxito en el extranjero. Esta actividad se financia en un 80%, en un plazo de un año, y con una tasa de interés anual del 12%.

### B CAPITAL DE TRABAJO

La línea de crédito que el Banco de la República abre en estos casos tiene como objetivo principal financiar los gastos que ocasionen la compra de bienes que eventualmente serán destinados a la exportación. Se otorga este tipo de préstamos hasta por el 100% de la operación en las siguientes condiciones: operaciones a un año, 6% anual; operaciones a dos años, 7% anual.

La cancelación de este crédito deberá efectuarse con el producto de la venta al exterior.

Las operaciones de exportación de trabajo se hacen invariablemente en dólares y por consiguiente debe satisfacerse la deuda en dicha moneda. En caso de que no se efectuara el pago, se hará en moneda colombiana, liquidados a la tasa de cambio en la fecha que se realice.

### C FINANCIACION DE VENTAS A CREDITO EN EL EXTERIOR

En estos financiamientos PROEXPO descuenta los documentos emitidos a favor de los exportadores.

Estas operaciones siempre se hacen por medio

de instituciones de crédito colombianas, aunque se prevee la posibilidad de aceptar como aval a una institución bancaria extranjera.

El préstamo cubre un 100% de las operaciones con las siguientes características:

A un año plazo, tendrá una tasa de un 6% anual (máximo)

A dos años plazo, se le aplicará una tasa máxima del 7% anual.

En las tasas anteriores va incluido el porcentaje que corresponda a la prima de seguro. Esto se hace con el fin de que el precio del producto no se infle artificialmente.

La operación se efectuará en dólares de los Estados Unidos; los intereses se liquidarán en pesos colombianos al tipo de cambio que exista en la fecha en que se efectúe la operación. Deben pagarse intereses anticipados hasta por un período de 6 meses.

El plazo del crédito es prorrogable siempre y cuando se notifique con anticipación el motivo por el cual se necesita esa prórroga.

D INVERSIONES DE EMPRESAS  
EXPORTADORAS EN EL PAIS  
○ EN EL EXTERIOR

a) Financiación de inversiones en el país.

Cuando Colombia no cuente con sistemas de financiamiento para inversiones o, cuando por razones especiales, no puedan las entidades comerciales otorgar créditos, PROEXPO, cuenta con recursos destinados a la adquisición de maquinaria y equipos nacionales o importados que sirvan para la producción de bienes destinados a la exportación.

b) Financiación de inversiones en el exterior.

Cuando por razones de comercialización o de uso de insumos de producción nacional sea necesario efectuar inversiones en el extranjero, los hombres de empresa colombianos pueden recibir un financiamiento siempre y cuando tales inversiones se ajusten y sean autorizadas por el Departamento Nacional de Planeación.

Los dos financiamientos anteriores citados se conceden por hasta un 80% de la operación con las siguientes modalidades:

A un plazo de 5 años tienen una tasa de interés anual del 11%.



A un plazo de 10 años máximo, tienen una tasa de interés del 12% anual.

**Las operaciones se efectúan en moneda colombiana.**

## INCENTIVOS FISCALES EN COLOMBIA

En Colombia como en otros países latinoamericanos se han establecido ciertos estímulos gubernamentales con el fin de promover las exportaciones. Dichos incentivos, en breve, son los siguientes:

a) Las exportaciones están exentas del pago de los impuestos sobre las ventas.

b) Cuando los exportadores reintegran divisas provenientes de exportaciones, reciben el llamado Certificado de Abono Tributario (CAT) (mecanismo muy parecido al CEDI), equivalente en moneda colombiana al 15% del valor total del reintegro.

Estos títulos como los que se dan en México, sirven solamente para pagar impuestos tales como los de aduana, ventas, renta y complementarios.

En Colombia existen también los incentivos aduaneros y para ésto se ha establecido el denominado Plan Vallejo por el cual los exportadores pueden celebrar contratos con el gobierno para introducir, exentos de depósito previo, licencia de derechos consulares y aduaneros, las materias primas y los demás insumos que se involucran en los productos destinados a la exportación.

En Colombia también pueden encontrarse los siguientes mecanismos:

Contratos con empresarios productores que se proponen importar materias primas para elaborar artículos que aunque no vayan a ser utilizados directamente con la exportación, si van por lo menos a otras empresas para la elaboración de productos susceptibles de ser exportados.

Cuando se obtenga un financiamiento externo para el montaje o ampliación de empresas productoras de artículos de exportación, no se necesita ni licencia ni depósito previo; además, se está exento de los impuestos especiales del 1.5% que recauda el Fondo de Promoción de Exportaciones y el 1.5% destinado al Fondo Nacional de Café.

## FINANCIAMIENTO A LAS EXPORTACIONES EN

### BRASIL

La ayuda financiera que presta el gobierno de Brasil a sus exportadores es por medio de instituciones que se han formado con ese fin. La más importante de ellas es el Fondo para el Refinanciamiento de la Exportación (FINEX).

FINEX financia preferentemente las operaciones de largo y mediano plazo, los negocios a corto plazo son financiados en su mayoría por la banca privada que actúa con fondos provenientes del banco central.

El sistema de financiamiento a la exportación engloba cinco tipos de operaciones:

#### I. Financiamiento a la producción. (Pre-exportación)

a) Corto plazo. Para este tipo de financiamiento se puede recurrir directamente al Banco Central o bien a las instituciones de crédito privadas (exigen líneas de crédito previamente establecidas).

Se entiende que el financiamiento es a corto plazo cuando el ciclo productivo es de 180 días como máximo.

b) Largo plazo. Los financiamientos a largo plazo (mayores de 180 días) son financiados como se mencionó anteriormente por FINEX y se destinan básicamente a la producción de bienes de capital que cuenten con un elevado costo unitario.

Los tipos de financiamiento a la producción que figuran más arriba tienen una tasa de interés del 8% anual como máximo.

## II. Financiamiento a las exportaciones.

a) Corto plazo. Estas operaciones no se consideran propiamente como un financiamiento. La ayuda que se otorga al exportador es vista como adelantos sobre contratos de cambio de una duración de 180 días.

Los contratos de cambio son aquellos que se llevan a cabo cuando al exportador le pagan con moneda extranjera, (la ley establece que ninguna persona ni empresa puede poseer divisas duras; es necesario entonces que se cambien por moneda brasileña, a esto se llama un contrato de cambio).

b) Financiamiento a largo plazo. Este tipo de financiamiento se otorga hasta por el 85% DEL VALOR FACTURADO de una operación; el 15% restante lo debe pagar el importador en la fecha de embarque.

Este préstamo tiene un plazo de 1 a 5 años y se recarga con intereses que van desde el 7.5% hasta el 8.5% dependiendo de las garantías que ofrezca el importador.

III. Financiamiento a exportaciones en consignación. Este financiamiento se hace con recursos del FINEX. Se financia un 80% valor CIF de una expedición con un plazo de 180 días hasta un año a una tasa del 18% anual.

IV. Financiamiento a la promoción comercial de productos en el exterior. Este crédito se ha establecido para la realización de estudios en el mercado y la promoción de productos brasileños en el exterior.

Los exportadores cuentan con estos recursos por el plazo de un año, a un interés del 15%.

V. Financiamiento a la venta de servicios al exportador Este financiamiento se otorga para la prestación de servicios en el exterior, principalmente ventas de estudios y proyectos tecno-económicos.

FINEX cubre hasta el 30% de la operación, a un plazo de 5 años y con una tasa de interés del 7.5% al 8.5% anual.

Para poder obtener un financiamiento a la venta de servicios es necesario que estén aseguradas las operaciones por el

Instituto de Reaseguros del Brasil que cubre hasta un 80% de la transacción, con primas del 0.50% y 1% para los riesgos comerciales.

En caso de tratarse de riesgos políticos, éstos son asumidos por el Gobierno Federal que cobra primas que fluctuarán entre el 0.30% y 1.80%.

## INCENTIVOS FISCALES EN BRASIL

Brasil también cuenta con incentivos fiscales para apoyar sus exportaciones; entre los estímulos más importantes se tienen las exenciones tributarias sobre la producción o la venta. Estas son las siguientes:

1. Impuesto sobre productos industrializados. Este beneficio se obtiene cuando personas con residencia en el exterior paguen con cheques de viajero.
2. Destitución de cargas tributarias impuestas sobre insumos de origen nacional para productores que se destinan a la exportación. Para ello se ha establecido un límite del 15%. Esta devolución de impuestos se calcula sobre el valor CIF en caso que la mercancía se transporte en líneas navieras, aéreas nacionales. En caso contrario, se calculará sobre el valor FOB.
3. Impuestos a la circulación de mercaderías. Este es un tributo de competencia estatal para favorecer las exportaciones de productos manufacturados. La exención tiene un límite del 1.5% del valor total de la mercancía exportada. Existen también exenciones tributarias sobre la renta con las siguientes modalidades:



Deducción del impuesto sobre utilidades en la participación porcentual de las exportaciones con respecto a ventas totales. Equipara como exportación las ventas realizadas al mercado interno de productos destinados a la instalación de empresas de "interés nacional". Además se permite a los exportadores que al presentar sus declaraciones tomen como costo de producción los siguientes gastos:

- Gastos de publicidad en el exterior;
- gastos de participación en ferias;
- mantenimiento de filiales o depósitos en el exterior.

A su vez el gobierno permite descontar de la renta:

- Las comisiones para agentes en el exterior;
- las comisiones cambiarias de bancos;
- las comisiones de créditos obtenidos en el exterior destinados al prefinanciamiento, financiamiento y refinanciamiento de exportaciones autorizadas por la banca central.

Por último, existen en Brasil exenciones aduaneras que se concretan a lo siguiente:

- Exención a prioridad de los impuestos de importación a productos que luego serán exportados.

- **Devolución de impuestos pagados.**

CONCLUSIONES

## ANALISIS Y CONCLUSIONES

Antes de concluir, debemos hacer un análisis del cuadro No. 1 en el que aparece una breve síntesis de los distintos tipos de financiamiento a las exportaciones existentes en Colombia, México y Brasil; con objeto de encontrar las diferencias entre dichos países.

### 1. Financiamiento a la Promoción de Exportaciones.

Este recurso existe en Colombia y Brasil y ayuda al exportador sin recursos para realizar estudios por medio de los cuales pueda conocer la aceptación y competitividad que tiene su producto en mercados extranjeros; en México no hay dicho financiamiento. (Ver cuadro No. 2)

	<u>Crédito Normal</u>	<u>Crédito Preferencial</u>	<u>Ahorro</u>
Colombia	18%	9 a 12%	6%
México	12 a 16%	-	-
Brasil	18 a 27%	15%	3%

### 2. Financiamiento a la producción.

Este es otorgado en Colombia, México y Brasil. Existen algunas diferencias consistentes en que la tasa de interés que se aplica en Colombia es más baja que la que ofrece México en un 1% a favor del exportador colombiano. Si compa-

ramos el financiamiento de Brasil con el de México veremos que la tasa de interés del primero es más alta que la de México; - sin embargo, si tomamos en cuenta que un crédito normal en Brasil tiene un costo que va del 18 al 27%, el financiamiento a la producción representa un gran aliciente para el exportador brasileño que requiera de este apoyo. (Ver cuadro No. 3)

Otra diferencia estriba en que en Colombia y Brasil los - plazos de vencimiento del crédito son más amplios que en Méxi- co, pues en los primeros son de 1 a 2 años y de 6 a 30 meses respectivamente, mientras que en Mexico es de 60 días y sólo casuísticamente prorrogables.

Cuadro No. 3

	<u>Crédito Normal</u>	<u>Crédito Preferencial</u>	<u>Ahorro</u>
Colombia	18%	6 y 7%	12%
México	12 a 16%	8%	4%
Brasil	18 a 27%	12%	6%

3. Financiamiento a las existencias e inventarios.

Unicamente existe en México y vienen a equilibrar en cuanto al plazo, el financiamiento a la producción, con el de Colom-bia y Brasil.

		COLOMBIA			MEXICO			BRASIL			
Tipos de financiamientos		Objetivo	Monto Financiable	Plazo	Tasa de Int.	Monto Financiable	Plazo	Tasa de Int.	Monto Financiable	Plazo	Tasa de Int.
I	Promoción de exportaciones	Ayudar a la promoción e investigación del mercado de los productos	80%	1 año	9%	-	-	-	80% CIF	1 año	15%
	a) Estudios de mercados		80%	1 a 5 años	12% anual	-	-				
II	Financiamiento a la producción	Ayuda al exportador en el proceso de producción	100%	1 año	6% anual	100% costo directo	60 días	8%	50%	6 a 3 meses	12%
				2 años	7% anual	70% precio EX-FABRICA					
III	Financiamiento a las existencias	Ayudar al exportador que necesite almacenar mercancía	-	-	-	100% costo directo 70% precio EX-FABRICA	180 días	8%	-	-	-
IV	Financiamiento a los inventarios	Ayuda a los exportadores que reciben pedidos constantemente	-	-	-	Costo promedio del % de las ventas al extranjero	180 días	8%	-	-	-
V	Financiamiento de ventas a plazos	Ayuda al exportador a competir en el mercado en cuanto al crédito	100%	1 año	6% anual	100%	1 año	6%	80%	1 a 5 años	7.5 a 8.5%
				2 años	7% anual		2 años	7%			
				Incluye 1.5% de seguro de crédito		sin porcentaje del seguro de crédito	+2 años	8%			
VI	Financiamiento de ventas de servicios	Ayuda a la venta de servicios técnicos	-	-	-	Según el caso	1 año	6%	80%	5 años	7.5 a 8.5%
VII	Financiamiento Inversiones de empresas exportadoras en el país o en el exterior	Ayuda a los exportadores para la adquisición de maquinaria y equipos importados	80%	5 años	11%	-	-	-	-	-	-
				10 años	12%	-	-	-	-	-	-
VIII	Financiamiento a exportaciones en consignación	Ayuda a las exportaciones de manufacturas en consignación	-	-	-	Se incluye en el financiamiento de ventas a plazos			80% CIF	1 año	18%
IX	Financiamiento a la sustitución de importaciones	Ayuda al productor mexicano con el fin de que su producto sea el que se utilice o consuma en el país y así poder evitar las importaciones y esto evitará la fuga de divisas, que es en realidad lo que importa al gobierno	-	-	-	Condiciones similares al financiamiento de ventas a plazos			-	-	-

## Financiamiento a las ventas a plazos.

Este financiamiento existe en los tres países mencionados anteriormente. La diferencia entre Colombia y México en cuanto a las tasas de interés se refiere, consiste en que en Colombia la tasa es más baja y lleva además incluido el costo del seguro de crédito.

En relación con Brasil y México las condiciones del crédito son similares en ambos países. (Ver cuadro No. 4)

Cuadro No. 4

	<u>Crédito Normal</u>	<u>Crédito Preferencial</u>	<u>Ahorro</u>
Colombia	18%	6 a 7%	11%
México	12 a 16%	6 a 8%	4%
Brasil	18 a 27%	7.5 a 8.5%	4.5%

### 5. Financiamiento a las inversiones de empresas exportadoras en el país o en el exterior.

Este financiamiento únicamente existe en Colombia.

### 6. Financiamiento para ventas en consignación.

En México está incluido en la reglamentación de las ven-

tas a plazos; en Brasil está reglamentado pero no como crédito preferencial; y en Colombia no existe.

7. Financiamiento de apoyo a la sustitución de importaciones.

Existe en México únicamente y es con el fin de evitar la salida de divisas y fomentar la industrialización del país.

El presente trabajo de investigación tiene por objeto determinar si las causas que impiden que las exportaciones en México no sean las requeridas como para lograr un equilibrio en la Balanza Comercial del país, es alguna imperfección en el sistema de apoyo a los exportadores en lo que a financiamiento se refiere.

La realidad es que los mecanismos crediticios en Colombia y México son muy similares; en Brasil, aunque las tasas de interés son en algunos casos más elevadas, no hay que perder de vista que normalmente un crédito resulta más caro en este último, que en los dos primeros países, lo cual significa que el apoyo a los exportadores brasileños representa, en términos relativos, un gran incentivo.

Sin embargo, no debemos olvidar que existe una gran diferencia entre los tres mecanismos consistentes en que tanto Colombia como Brasil otorgan un financiamiento llamado "financia-



miento a la promoción de la exportación", el cual no existe en México.

La falta de este recurso para el exportador mexicano puede ser uno de los factores que influye para que en México no aumenten las exportaciones.

El financiamiento a la promoción de exportaciones tiene como finalidad apoyar los estudios que el exportador necesite hacer, para determinar, el mercado de productos, el aumento y la diversificación del mercado y la factibilidad de la producción de bienes en condiciones competitivas. Este recurso también es empleado para apoyar las campañas de propaganda y participación en ferias; es decir, promover el producto en el extranjero. Estas actividades son muy importantes para el empresario que desee exportar con la seguridad de que la venta de su producto en el exterior va a tener éxito.

Cuando no se hace un estudio de mercado previo a la exportación del producto, pueden cometerse errores en cuanto a promoción y distribución del mismo, así como en las cualidades y características del producto en sí, que sólo se sabrán en el momento de sufrirse las consecuencias.

Por otro lado se sabe que si a un producto se le hacen campañas promocionales, se le expone en ferias, en fin, se pro

mueve su venta, indudablemente que las exportaciones aumentarán en gran porcentaje.

De lo anterior se desprende un dilema para el empresario; o hace los estudios necesarios para evitar errores en la exportación de su producto, o se introduce al mercado internacional con mayores probabilidades de fracaso. Sin embargo, no obstante la importancia de llevar a cabo las exportaciones con la debida planificación, hay exportadores que no tienen recursos para efectuar los estudios previos a la introducción de la mercancía en el mercado exterior, y tampoco están dispuestos a exportar sin la seguridad de que su producto tenga aceptación en el mercado. Es entonces cuando se toma la decisión de no exportar más allá de los pedidos que ya se tienen seguros; los empresarios no se preocupan por ampliar su mercado exterior y se conforman solamente con el mercado nacional.

Una vez mencionadas las ventajas que ofrecen los estudios de mercado y la promoción de productos exportables, se puede decir que quizá un financiamiento a la promoción de exportación sería una de las fórmulas a seguir para lograr que la exportación de productos manufacturados mexicanos, tenga un notable incremento.

Al otorgar el apoyo antes mencionado, aunado a la búsqueda

da y solución de anomalías que impiden el logro del aumento de nuestras exportaciones, podrá llegarse a conseguir el equilibrio de la Balanza Comercial y colocar la economía del país, en una situación más favorable en los mercados internacionales.

ANEXO NO. 1

ARTICULO 10 DEL REGLAMENTO DE LA LEY DE FOMENTO DE

INDUSTRIAS NUEVAS Y NECESARIAS

ART. 10 Para los efectos de la ley y de este reglamento, se entiende por costo directo de producción el resultado de sumar:

- I. El de las materias primas y artículos semiterminados o terminados, empleados como integrantes del producto resultante de la transformación, puestos en la fábrica de la empresa que se aconseja a estos ordenamientos.
- II. El de combustibles y otros materiales necesarios para hacer la transformación, también puestos en la fábrica;
- III. El de la energía utilizada directamente en la transformación;
- IV. El de los salarios y demás prestaciones derivadas de los contratos de trabajo, de los obreros que intervienen directamente en la producción, y

V. El de la depreciación de maquinaria y equipos, y de la amortización de construcciones e instalaciones; lo que en ningún caso excederá del 10% del total de las fracciones anteriores.

Se deberá entender por grado de elaboración, el tanto por ciento que en el costo directo representa la suma de los costos mencionados en las fracciones II, III y IV.

C A S O P R A C T I C O

ANEXO NO. 2

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Primer Paso

Visita del Gerente General de Fábrica de Zapatos, S. A.  
a la Feria Internacional del Calzado. Objetivos y Logros.

#### LEYENDA:

. . . El Gerente General de Fábrica de Zapatos, S. A. visitó la 15a. FERIA INTERNACIONAL DEL CALZADO en Blackpool, Inglaterra, que se celebró en la ciudad - mencionada anteriormente del 21 al 24 de Enero de 1973.

El motivo que lo impulsó a asistir a este evento fué el de conocer nuevos modelos, darse una idea de cuales - son los principales cambios en la moda de diferentes paí- ses y aplicar la experiencia adquirida en crear nuevos di seños para sus zapatos.

En el hotel británico en que se hospedó, entabló amistad con el representante de Shoe Co., compañía importadora de zapatos de la República Dominicana. Acordaron que al regresar cada uno a su país se enviarían la información necesaria para realizar eventualmente algunas operaciones comerciales. . .



## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Segundo Paso

Gerente General de Fábrica de Zapatos, S. A. recibe de importador extranjero una carta solicitando catálogo y el muestrario con el fin de efectuar una operación comercial.

#### LEYENDA:

. . . A su regreso a León, Gto., el Gerente General de Fábrica de Zapatos, S. A. se encontró con que ya - había recibido carta del Representante de Shoe Co. Ltd.

El texto de la comunicación decía:

Santo Domingo 10 de febrero de 1973.

Muy señor Mío:

De acuerdo a pláticas sostenidas con usted en . . .

Blackpool, Inglaterra, me permito reiterarle -  
nuestro interés en importar zapatos mexicanos  
de su compañía.

Con el fin de poder materializar lo anterior, le  
agradecería nos enviara todos los catálogos con  
que cuentan actualmente y, de ser posible, al -  
guna muestra de sus modelos.

En caso de llegar a un acuerdo sobre la com -  
pra de la mercancía que usted ofrece, le ruego  
que nos cotice a la mayor brevedad posible en  
firme C. I. F. puerto de Tampico.

Aprovecho la ocasión para saludarle muy aten -  
tamente.

p. p. SHOE CO.

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Tercer Paso

Ejecutivos de Fábrica de Zapatos, S. A., dudan que se pueda exportar por falta de recursos que permitan una mayor producción.

#### LEYENDA:

. . . Para los ejecutivos de Fábrica de Zapatos, S. A. la carta de Shoe Co. causó gran inquietud. La compañía nunca había exportado anteriormente y se encontraba con que ya prácticamente tenía clientes en el extranjero. No se sabía qué hacer.

Al analizar los recursos financieros disponibles se llegó a la conclusión de que si se deseaba comerciar con el exterior se tendría que distraer una partida importante

de la suma destinada a producir zapatos para la venta interna.

Esta situación desalentó bastante a los ejecutivos de -  
la compañía . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Cuarto Paso

Banco Local, S. A. informa a ejecutivos de Fábrica de Zapatos, S. A. que es posible obtener financiamiento a la producción utilizando recursos del FOMEX.

#### LEYENDA:

. . . En los primeros días de marzo, el contador de -  
Fábrica de Zapatos, S. A., se presentó a su banco, el  
Banco Local, S. A. para arreglar unos asuntos. Mien-  
tras esperaba que lo atendieran, le comentó al Gerente  
de sucursal, que se les había presentado una buena opor  
tunidad para iniciarse en el negocio de la exportación pe  
ro que, por falta de presupuesto, no podrían llevarla a  
cabo.

Al enterarse de ésto el Gerente del Banco le respondió

que por medio del mismo se podía solicitar un financiamiento al Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados (FOMEX), del Banco de México, S. A., organismo que -añadió el funcionario - del Banco Local, S. A. - ha sido creado por el gobierno expresamente para ayudar a los exportadores a financiar sus negocios en el extranjero . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Quinto Paso

Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. se interesa por la posibilidad de solicitar un crédito a la producción y recurrir al Banco Local, S. A. para obtener información acerca de cuáles son los documentos necesarios para abrir una línea de crédito.

#### LEYENDA:

. . . Al enterarse de la conversación entre el Gerente del Banco Local, S. A. y su contador, el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. decidió telefonar inmediatamente al primero para preguntar que se necesitaba para obtener el financiamiento FOMEX a la producción.

El Gerente del Banco Local, S. A. le respondió que la documentación requerida por el FONDO para estos casos era la siguiente:

a) Una copia del pedido en firme del comprador en el extranjero,

b) una copia de la carta de aceptación del fabricante mexicano para surtir el pedido dando a conocer a su cliente el importe del mismo y el plazo de entrega,

c) el grado de integración nacional o contenido nacional en el costo directo de fabricación. Formulario FOMEX-FX-1 en tres tantos,

d) el número de fracción arancelaria de la Tarifa del Impuesto General de Exportación correspondiente al producto objeto del crédito,

e) la descripción del proceso productivo y tiempo en el que se llevará a cabo la fabricación del pedido,

f) un análisis del costo directo de fabricación cuando el financiamiento sea superior al 70% del precio EX-FABRICA.

A los documentos anteriores, el Gerente del Banco Local, S. A., agregó a Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A., se debía adjuntar una carta en la cual la empresa -en este caso Fábrica de Zapatos, S.A. -



se compromete a presentar al FOMEX una copia de la  
factura comercial y el pedimento de exportación a más  
tardar dentro de los 30 días que sigan al embarque de  
la mercancía . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Sexto Paso

Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. comienza a hacer gestiones en la ciudad de México para enviar al importador extranjero la información solicitada y realizar el negocio eventual.

#### LEYENDA:

... Al ver el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A., que era necesario contar con el pedido del cliente extranjero para llevar a cabo los trámites en el FOMEX optó primero por recopilar la información que le pedían de la República Dominicana; es decir, tomó fotos de los modelos en existencia, calculó el costo de su flete, fijó el precio que podía dar a los zapatos y, en un pequeño catálogo, describió todas las características de cada pieza. Señaló, además, las medi-

das en que podría surtir el pedido. Frente a cada ilustración colocó el precio de los zapatos por docena.

Acto seguido, el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A., viajó a la ciudad de México con copias de su catálogo y se presentó en el Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE), en donde solicitó que lo orientaran acerca de la mejor manera de mandar el folleto ilustrativo a la República Dominicana. El IMCE ofreció enviarlo gratuitamente a la Consejería Comercial de México en el Caribe que se encuentra en la ciudad de Santo Domingo -capital del país en cuestión-.

El Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. salió contento de su visita al IMCE y antes de regresar a León envió un telegrama al importador extranjero explicándole brevemente el conducto por el que le llegaría la información que había pedido.

El importador extranjero al saber que podía pasar a recoger el catálogo de Fábrica de Zapatos, S. A. a la - Consejería Comercial de México, tuvo una buena impresión de su eventual proveedor mexicano . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Séptimo Paso

Banco Local, S. A., por su parte, solicita paralelamente apertura de una línea de crédito al Banco de México, S. A. (FOMEX).

#### LEYENDA:

. . . A su regreso a León, el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. se dirigió al Banco Local, S. A. y con tó al Gerente del mismo que ya había enviado el catálo go que le habían pedido en Santo Domingo por medio del IMCE. Le comunicó, además, que esperaba que en me nos de un mes estaría capacitado para solicitar un finan ciamiento a FOMEX que le permitiría producir los zapa tos que requería su amigo dominicano.

El Gerente del Banco Local, S. A. al enterarse que un cliente suyo estaba decidido a exportar escribió el 7 de

Mayo de 1973 al Banco de México, S. A. solicitando una  
apertura de crédito. Utilizó para esto, el Formulario -  
FOMEX-P-1, (Ver ilustración No. 1)

FOMEX-P-1

### Ilustración No. 1

#### SOLICITUD DE APERTURA DE LINEA DE CREDITO (Para refinanciamientos de Pre-exportación)

BANCO DE MEXICO, S. A.  
Fiduciario del  
Fondo para el Fomento de las Exportaciones  
de Productos Manufacturados,  
P r e s e n t e .

Solicitamos a ustedes que, con cargo a los recursos del  
Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufactura-  
dos (FOMEX), nos otorguen una línea de crédito, con límite revolven-  
te hasta de - - - - -  
\$ 2.500,000.00 - - - - - ( DOS MILLONES QUINIENTOS MIL -  
----- PESOS 00/100 - - - - - ),

para refinanciar la pre-exportación de artículos de manufactura na-  
cional que se destinan a la venta al exterior, conforme a lo estable-  
cido en las Reglas de Operación del citado Fondo.

A continuación damos a conocer a ustedes las principales  
empresas y productos que deseamos financiar a través de la citada lí-  
nea de crédito, así como los países en los que pretenden venderse di-  
chos productos:

<u>EMPRESAS</u>	<u>PRODUCTOS</u>	<u>PAISES</u>
Fábrica de Zapatos, S.A.	Zapatos	E.U.A. y El Caribe.
Textiles Metepec, S. A.	Hilo y tela de algodón.	E.U.A.

México, D. F., a 7 de mayo de 19 73.

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
INSTITUCION SOLICITANTE  
BANCO LOCAL, S. A.

## Ilustración No. 2-A

CONTRATO DE APERTURA DE LÍNEA DE CRÉDITO NÚM. 299-51  
que celebran, como acreditante, el BANCO DE MÉXICO, S. A., en  
su carácter de Fiduciario del Fondo para el Fomento de las Ex-  
portaciones de Productos Manufacturados, y como acreditado, -

-BANCO LOCAL, S.A.-

## ANTECEDENTES:

I.- Con fines de brevedad, en este Contrato se designará al Banco de México, S. A., el "Fiduciario", a

-Banco Local, S.A.-

la "Institución", y al Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, el "Fondo". Cuando se mencione la o las "mercancías", se entenderá aquel o aquellos productos de manufactura mexicana cuya fabricación y/o existencias sean objeto de refinanciar los recursos provenientes de la línea de crédito materia de este Contrato; cuando se cite el "Período de Producción", se entenderá el lapso comprendido desde la adquisición de las materias primas y/o bienes semilaborados requeridos para la fabricación de la mercancía, hasta el embarque de ésta; y cuando se haga alusión a los "Pagaré", se entenderá que se trata de los títulos de crédito a que se refiere la Cláusula Cuarta de este Contrato.

II.- El Banco de México, S. A., es Fiduciario del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, cuyos recursos se destinan a facilitar las ventas al exterior de artículos de manufactura nacional, en los términos previstos en las Reglas de Operación de dicho Fondo, las cuales son del conocimiento de la Institución, y están expresadas en la Circular 1740/72 que el Fiduciario dirigió a los bancos de depósito y ahorro y a las sociedades financieras del país.

III.- La Institución solicitó al Fiduciario le otorgue una línea de crédito para el refinanciamiento de la producción y/o existencias de artículos de manufactura nacional que se destinen a la venta al exterior.

Expresado lo anterior, las Partes otorgan las siguientes

## CLAUSULAS:

PRIMERA.- El Fiduciario, con cargo a los recursos del Fondo, abre a la Institución una línea de crédito, en cuenta corriente, con límite hasta de

**\$2,500,000.00 - - - DOS MILLONES QUINIENTOS MIL PESOS 00/100**

M.N. - - -

para el refinanciamiento de la producción y/o existencias de mercancías de manufactura nacional que se destinen a su venta al exterior.

SEGUNDA.- Para ejercer la presente línea de crédito, la Institución deberá presentar al Fiduciario:

A. Si se trata de refinanciar producción:

- 1.- Solicitud de refinanciamiento de la producción de la Mercancía de que se trate.
- 2.- Copia, que podrá ser fotostática, de la documentación que compruebe el establecimiento en firme del pedido de la Mercancía y el compromiso del fabricante de surtirla. El Fiduciario podrá exigir a la Institución de presentarle esta copia, siempre y cuando, a criterio del propio Fiduciario, se trate de una mercancía que en México se fabrica con propósitos de exportación y que generalmente se produce sin existir pedido previo de los compradores.
- 3.- Análisis del costo directo de producción de la Mercancía, debidamente suscrito por el fabricante. Para los efectos de este Contrato el costo directo de producción se definirá en los términos establecidos por el punto número 2 de la Sección B del Capítulo I de la Circular a que se refiere el Antecedente II. El análisis de costo, mencionado en este inciso, no tendrá que ser presentado al Fiduciario cuando, en los términos de la Cláusula siguiente, la Institución solicite el refinanciamiento del Fondo hasta por el 70 por ciento del precio de venta de la Mercancía.

- 4.- Descripción del proceso de fabricación de la Mercancía, e indicación del Período de Producción de la misma, suscritos autógrafamente por el fabricante. Antes de presentar al Fiduciario la información a que se refiere este punto, la Institución deberá cerciorarse de la veracidad de dicha información.

B. Si se trata de refinanciar existencias:

- 1.- Solicitud de refinanciamiento de las existencias de la Mercancía de que se trate.
- 2.- Copia, que podrá ser fotostática, de la documentación que compruebe el establecimiento en firme del pedido de la Mercancía y el compromiso del fabricante de surtirla. El Fiduciario podrá exigir a la Institución de presentarle esta copia, siempre y cuando, a criterio del propio Fiduciario, se trate de una mercancía que en México se fabrica con propósitos de exportación y que generalmente se produce sin existir pedido previo de los compradores.
- 3.- Análisis del costo directo de producción de la Mercancía, debidamente suscrito por el fabricante. Para los efectos de este Contrato el costo directo de producción se definirá en los términos establecidos por el punto número 2 de la Sección B del Capítulo I de la Circular a que se refiere el Antecedente II. El análisis de costo, mencionado en este inciso, no tendrá que ser presentado al Fiduciario cuando, en los términos de la Cláusula siguiente, la Institución solicite el refinanciamiento del Fondo hasta por el 70 por ciento del precio de venta de la Mercancía.
- 4.- Copia, que podrá ser fotostática, de la documentación que compruebe el almacenamiento de la Mercancía en bodegas legalmente autorizadas para recibirla en depósito. El Fiduciario, cuando a su criterio las circunstancias lo justifiquen, podrá exigir a la Institución de la obligación de presentarle esta copia, siempre y cuando la propia Institución responda al Fiduciario, a satisfacción de éste, del debido control por parte de la Institución de la Mercancía cuya existencia se refinancia.

TERCERA.- Si el Fiduciario encuentra de conformidad la documentación a que se refiere la Cláusula anterior y el refinanciamiento solicitado por la Institución se ajusta a las Reglas de Operación del Fondo, dicho Fiduciario proporcionará, con cargo a la línea de crédito materia de este Contrato, los recursos necesarios para refinanciar, a elección de la Institución, hasta el importe del costo directo de fabricación de la mercancía o hasta el 70 por ciento del precio de la misma. El calendario de disposiciones de este refinanciamiento, así como las fechas de vencimiento de los Pagaré a que se refiere la Cláusula siguiente, serán establecidas de común acuerdo por el Fiduciario y la Institución, quienes harán constar por escrito los términos de dicho acuerdo, el cual, debidamente firmado por las Partes, será parte integrante de este Contrato.

CUARTA.- Por cada disposición, la Institución deberá empujar en propiedad con su responsabilidad, a favor del Fiduciario, un Pagaré emitido a la orden de la propia Institución, por el fabricante o exportador de la mercancía, según se trate, respectivamente, de refinanciamiento de producción o de existencias. El valor del principal de cada uno de estos Pagaré deberá coincidir con el importe de la disposición correspondiente. Los Pagaré deberán estipular intereses a cargo del emisor, pagaderos en la(s) fecha(s) que el Fiduciario y la Institución determinen de común acuerdo, la(s) cual(es) no será(n) posterior(es) al vencimiento del (de los) título(s); estos intereses no excederán de los resultados de aplicar la tasa que el Fiduciario haya establecido o establezca con carácter general para esta clase de operaciones.

QUINTA.- Los Pagaré que la Institución empuje al Fiduciario quedarán depositados en administración en la propia Institución, la que expedirá, a favor del Fiduciario, el certificado de depósito correspondiente, obligándose, en los términos del Artículo 278 de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, y sin cargo alguno para el Fiduciario, a efectuar el cobro de los mencionados Pagaré en forma debida y oportuna; y a practicar todos los actos que se requieran para la conservación de los derechos que de los mismos se derivan. El Fiduciario podrá pedir a la Institución la entrega material de los citados Pagaré, pero la cobranza de dichos títulos deberá efectuarse en todo caso la Institución, a su propio cargo, para lo cual deberá pedirlos al Fiduciario con la oportunidad necesaria.

## Ilustración No. 2-B

**SEXTA.** - La Institución pagará al Fidejuciaro, por concepto de las disposiciones que efectúe de la presente línea de crédito, los intereses que correspondan conforme a las reglas de carácter general que el propio Fidejuciaro haya establecido o establezca para esta clase de operaciones, y que estén en vigor a la fecha en que esta comunique a la Institución la aprobación del refinanciamiento de que se trate. Los intereses se calcularán exclusivamente sobre la parte del valor de los Pagaré que correspondan a principal del crédito que documenten, por el período comprendido entre la fecha de cada disposición y la de vencimiento del Pagaré con que dicha disposición se ampare. La Institución pagará los intereses al Fidejuciaro al efectuarse la disposición, si se trata de Pagaré en cuyo valor nominal se incluyen principal e intereses ordinarios, o bien, si se trata de Pagaré que no incluyen intereses ordinarios dentro de su valor nominal, en la(s) fecha(s) establecida(s) en los propios Pagaré para el pago de los dichos intereses ordinarios.

**SEPTIMA.** - Independientemente de que los suscriptores de los Pagaré cubran o no el importe de éstos oportunamente, la Institución deberá pagar al Fidejuciaro, en la fecha de vencimiento de los citados títulos, el valor nominal de los mismos, y, en su caso, los intereses que correspondan al Fidejuciaro en los términos de la Cláusula precedente.

Si por cualquier circunstancia la Institución recibiere anticipos a cuenta de los Pagaré, se obliga a entregar al Fidejuciaro el importe de esos anticipos y de los intereses correspondientes, de no haber sido ya cubiertos, dentro de los tres días hábiles siguientes a la fecha en que los reciba.

Para el caso de incumplimiento de lo estipulado en esta Cláusula, la Institución faculta desde ahora al Fidejuciaro para cargarle, en la o las cuentas que el Banco de México, S. A., lleve a la Institución, el valor nominal de los Pagaré que no sean pagados en tiempo o el importe de los anticipos, según sea el caso, así como el importe de los intereses convenidos, de no haber sido ya cubiertos. Si por cualquier causa la Institución incurriera en mora, pagará al Fidejuciaro intereses que se calcularán a -12- por ciento anual sobre los saldos insolutos de las sumas que le debió pagar oportunamente.

**OCTAVA.** - Dentro del plazo de treinta días contados a partir de la fecha de embarque de la Mercancía, la Institución deberá entregar al Fidejuciaro copia, que podrá ser fotostática, de la factura y del pedimento de exportación de la citada Mercancía.

En caso de que algún fabricante o exportador, que hubiere recibido recursos de esta línea de crédito para el refinanciamiento de producción o existencias, dejara de surtir un pedido, o no lo surtiera en tiempo, sin dar explicación fundada de las circunstancias que hubieran originado su incumplimiento, el Fidejuciaro, si no encuentra esa explicación satisfactoria, podrá rehusar el refinanciamiento de operaciones ulteriores del citado fabricante o exportador.

El Fidejuciaro podrá también rehusar el apoyo del Fondo respecto de las operaciones de empresas que, a criterio del propio Fidejuciaro, cuenten con otras fuentes de financiamiento adecuadas.

**NOVENA.** - La Institución faculta al Fidejuciaro a ceder total o parcialmente el crédito materia de este Contrato. En caso de que el Fidejuciaro ejerza esta facultad, deberá notificar a la Institución la transmisión de los Pagaré correspondientes a la cesión total o parcial del crédito, a más tardar treinta días después de la fecha en que hayan sido cedidos por el Fidejuciaro. La obligación a cargo de la Institución y a favor del Fidejuciaro, consignada en la Cláusula Quinta, de efectuar la cobranza de los Pagaré, cesará respecto de aquellos títulos que, con base en lo establecido en la presente Cláusula, sean transmitidos por el Fidejuciaro.

**DECIMA.** - La Institución dispondrá de un plazo que vence el 30 de mayo de 19 73 para ejercer la presente línea de crédito.

**DECIMA PRIMERA.** - El límite de esta línea de crédito, así como el plazo para su ejercicio, podrán ser modificados de común acuerdo por las Partes, una o más veces, mediante intercambio de cartas.

**DECIMA SEGUNDA.** - El Fidejuciaro podrá pedir a la Institución que le proporcione copia auténtica de cualquier documento relacionado con las operaciones de compraventa y exportación de las Mercancías cuya producción y/o existencias se refinancien con recursos provenientes de la presente línea de crédito, así como de cualquier documento relacionado con el crédito que para dicha producción y/o existencias otorgue la Institución al fabricante o exportador respectivo. La Institución, por su parte, se obliga a satisfacer la petición del Fidejuciaro.

**DECIMA TERCERA.** - Si la Institución dejare de cumplir cualquiera de las obligaciones a su cargo derivadas de este Contrato, el Fidejuciaro podrá restringir el monto del crédito otorgado y/o el plazo para su ejercicio, o bien denunciar este Contrato.

**DECIMA CUARTA.** - Para todo lo no previsto en este Contrato, las Partes se someten de manera expresa a los preceptos aplicables de las Leyes Generales de Títulos y Operaciones de Crédito, y de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares, y, para el caso de controversia, se someten a la jurisdicción de los tribunales competentes de la ciudad de México, con renuncia expresa del fuero que pudiera corresponderles por cualquier otro domicilio que tuvieren.

Este Contrato se expide en tres ejemplares, quedando dos en poder del Fidejuciaro y uno en poder de la Institución.

Se firma por la Institución en México, D. F. a 21 de mayo de 19 73.

Se firma por el Fidejuciaro en México, D. F. a 24 de mayo de 19 73.

LA INSTITUCION  
**BANCO LOCAL, S. A.**

EL FIDUCIARIO  
**BANCO DE MEXICO, S. A.**



## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Octavo Paso

Banco de México, S. A. como fiduciario del FOMEX otorga línea de crédito al Banco Local, S. A.

#### LEYENDA:

. . . El Banco de México, S. A. contestó al Banco Local, S. A. con un Contrato de Apertura de Línea de Crédito (en este caso el No. 299-51 el 24 de Mayo de 1973, ver ilustraciones Nos. 2-A y 2-B).

A través de este documento el Banco de México, S. A., en calidad de Fiduciario del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, otorgó una línea de crédito, en cuenta corriente, con límite de hasta \$2,500.00 M. N. a favor del Banco Local, S. A.

El Gerente del Banco Local, S. A. pasó, de esta manera

ra a contar con recursos que le permitirían otorgar diver  
sos préstamos destinados a la exportación de productos -  
manufacturados, entre los que se contaba el de Fábrica de  
Zapatos, S. A. . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Noveno Paso

Importador en el extranjero envía a Fábrica de Zapatos, S. A. pedido en firme por 110 docenas de zapatos para hombre que pagará con carta de crédito irrevocable.

#### LEYENDA:

. . . La Shoe Co. Ltd., de la República Dominicana, después de resolver que la mercancía de Fábrica de Zapatos, S. A. sería aceptada por los consumidores dominicanos, envió por carta, el 10. de Junio de 1973, el -- primer pedido en firme, a la empresa mexicana.

Dirigió esta comunicación al Gerente de Ventas de la firma productora de calzado. (Ver ilustración No. 3) . . .

## Ilustración No. 3

### SHOE CO.

Edificio La Morena  
Santo Domingo, Rep. Dominicana

1o. de junio de 1973.

Fábrica de Zapatos, S.A.  
5 de Mayo y Monterrey  
León, Gto.  
Rep. Mexicana

At'n: Sr. Lauro Cortés

Estimados amigos:

Sírvanse remitirnos, a más tardar el 20 de agosto próximo, zapatos para hombre de acuerdo a las siguientes especificaciones:

- 10 Docs. Modelo 1918 No. 7
- 10 Docs. Modelo 1918 No. 7.5
- 20 Docs. Modelo 1918 No. 8
- 10 Docs. Modelo 1918 No. 8.5
- 10 Docs. Modelo 2001 No. 7
- 10 Docs. Modelo 2001 No. 7.5
- 20 Docs. Modelo 2001 No. 8
- 20 Docs. Modelo 2001 No. 8.5

Por dicho envío expediremos Carta de Crédito irrevocable, a 60 días fecha de embarque, por valor Tampico de US\$ 8720.00. La mercancía en cuestión deberá acompañarse de:

- a) Factura comercial en 5 tantos
- b) Factura consular en 3 tantos
- c) Lista de empaque en 3 tantos
- d) Conocimiento de embarque en 3 tantos

Sin otro particular, quedamos de ustedes atentamente,

SHOE, CO.

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimo Paso

Fábrica de Zapatos, S. A. envía a importador extranjero una carta confirmando el pedido.

#### LEYENDA:

. . . Al recibir el pedido en firme de Shoe Co., de la República Dominicana, Fábrica de Zapatos, S. A., envió inmediatamente a su cliente extranjero la carta de confirmación que figura en la ilustración No. 4 . . .

## Ilustración No. 4

FABRICA DE ZAPATOS, S. A.  
5 de Mayo y Monterrey León, Gto.  
México Tel.: 30915

20 de junio de 1973

Shoe Co.  
Edificio La Morena  
Sto. Domingo,  
Rep. Dominicana.

Estimados señores y amigos:

Acusamos recibo de su pedido de fecha 10 del presente mes que atenderemos a la mayor brevedad posible en los términos y condiciones que nos indican.

Con el gusto de siempre, nos repetimos de ustedes sus afectísimos, atentos y seguros servidores.

FABRICA DE ZAPATOS, S.A.

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimoprimer paso

Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. va a Banco Local, S. A. para iniciar los trámites que le permitan obtener el crédito FOMEX a la producción.

#### LEYENDA:

. . . Al ver que ya estaba con el pedido en firme y la carta de aceptación, el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A., se dirigió ese mismo día a su Banco -el Local, S. A. - para iniciar los trámites necesarios y obtener el crédito . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimosegundo Paso

Gerente del Banco Local, S. A. entrega a Fábrica de Zapatos, S. A. el formulario FOMEX-FG-1 para conocer el Grado de Integración Nacional del Producto en el Costo Directo de Fabricación.

#### LEYENDA:

. . . El Gerente del Banco Local, S. A., al tener conocimiento de que Fábrica de Zapatos, S. A., desea empezar a tramitar un financiamiento a la producción, hizo entrega al Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. del formulario FOMEX-FG-1, para conocer el Grado de Integración Nacional del Producto en el Costo Directo de Fabricación.  
(Ver ilustración No. 5) . . .



CONTENIDO NACIONAL EN EL COSTO DIRECTO DE FABRICACION

Producto: Zapatos para Caballero  
 Empresa fabricante: Fábrica de Zapatos, S.A.  
 Datos en: Docenas de pares  
 (v. gr. pesos por tonelada, etc.)

Fecha: 20 de junio de 1973

**C O N C E P T O**  
 (Conforme a la Circular No. 1693/70 del Banco de México)

	De origen nacional	De origen extranjero	TOTAL
a) Materias primas y artículos semiterminados o terminados - integrantes del producto resultante de la transformación, - puestos en fábrica;	\$ 225.00	\$	\$ 225.00
b) Combustibles y otros materiales necesarios para la transformación, también puestos en fábrica;	\$ 68.00	\$	\$ 68.00
c) Energía directamente utilizada en la transformación;	\$ 93.00	\$	\$ 93.00
d) Salarios y demás prestaciones derivadas de los contratos de trabajo de los obreros que intervienen directamente en la producción, y	\$ 285.00	\$	\$ 285.00
e) Depreciación de maquinaria y equipos, así como la amortización de construcciones e instalaciones. Este último concepto en ningún caso deberá exceder del 10% del total de los renglones a), b), c) y d), anteriores.	\$ 67.00	\$	\$ 67.00
<b>T O T A L</b>	<b>A \$ 738.00</b>	<b>B \$</b>	<b>C \$ 738.00</b>

Grado de integración nacional =  $\frac{A \times 100}{C} = \frac{738}{738} \times 100 = 100\%$

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimotercer Paso

Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. es mal informado por el Gerente del Banco Local, S. A. sobre la necesidad de - presentar póliza de seguro de COMESEC para poder obtener el crédito.

#### LEYENDA:

. . . Junto con lo anterior, El Gerente de Banco Local, S. A., comunicó al Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. que era necesario contratar una póliza de la Compañía Mexicana de Seguros de Crédito, S. A. (COMESEC) que ampara cualquier riesgo comercial que sufriera su envío al exterior.

El Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. respondió al

Gerente del Banco Local, S. A. que tenía entendido que el FOMEX no pedía ningún seguro de la COMESEC cuando se trataba de operaciones garantizadas; es decir, negocios al contado (contra documentos) o cartas de crédito avaladas por un banco extranjero.

El Gerente del Banco Local, S. A. telefoneó al FOMEX en donde le informaron que efectivamente los créditos con esas garantías no necesitaban de ningún seguro . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimocuarto Paso

El Gerente General de Fábrica de Zapatos, S. A. consul  
ta la Tarifa del Impuesto General de Exportación, para conocer  
la partida arancelaria del artículo que será sujeto de crédito  
FOMEX.

#### LEYENDA:

. . . Para seguir cumpliendo con los requisitos del  
FOMEX, el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. con-  
sultó la Tarifa del Impuesto General de Exportación. Hi-  
zo lo anterior con el fin de conocer la fracción arancelara  
correspondiente al producto objeto del crédito (Zapa-  
tos en este caso).

En la Sección No. 8, capítulo No. 83 encontró la partida  
arancelaria correspondiente al artículo que pensaba ven -

der a la República Dominicana. Por tratarse de zapatos  
de más de 20 centímetros de planta le corresponde el -  
No. 830-02-99 . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimoquinto Paso

Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. presenta a Banco Local, S. A. una carta solicitando firmemente un financiamiento que le permita producir las 110 docenas de zapatos que la empresa exportará.

#### LEYENDA:

. . . El 20 de Junio de 1973, el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. presentó finalmente al Banco Local, S. A. una carta solicitando que le financien la producción de 110 docenas de pares de zapatos de hombre destinados a la República Dominicana.

En la comunicación pide un crédito por \$103,920.00 (Ciento tres mil novecientos veinte pesos 00/100 M. N.), can-

tidad que cuesta la producción de la mercancía que envia  
rá al exterior, según prueba la Factura Pro-Forma No.  
29615 que presentó junto con los demás documentos. (Ver  
ilustraciones Nos. 6 y 7) . . .

## Ilustración No. 6

FABRICA DE ZAPATOS, S. A.  
5 de Mayo y Monterrey León, Gto.  
México Tel.: 30915

20 de junio de 1973.

Banco Local, S.A.  
Plaza Hidalgo No. 15  
León, Gto.

Gerente General

Estimados señores y amigos:

Hemos recibido de la Shoe, Co. de República Dominicana un pedido en firme por la cantidad de \$109,000.00 (Ciento nueve mil pesos 00/100 M.N.), equivalentes a la compra de 110 Docenas de Zapatos para Hombre.

El día de hoy les enviamos una carta confirmándoles haber recibido su pedido e informándoles que procederemos como corresponde.

En vista de lo anterior me permito dirigirme a ustedes, con el fin de solicitar un crédito que nos permita la producción de los artículos mencionados anteriormente. Anexamos a esta carta los siguientes documentos:

- a) Pedido de Shoe Co.
- b) Carta de confirmación del pedido
- c) Forma FOMEX-FX-1 (Grado de Integración Nacional del Producto)
- d) Factura Pro-forma No. 29615

El número de la partida arancelaria en la Tarifa al Impuesto General de Exportación correspondiente a zapatos de más de veinte centí metros de planta, es la siguiente:

830-02-99 (ochocientos treinta - cero dos - noventa y nueve).

En la espera de que darán buena acogida a esta petición, los saluda muy atentamente,

FABRICA DE ZAPATOS, S. A.



## Ilustración No. 7

**fz****Fábrica de Zapatos, s.a.**

5 de Mayo y Monterrey - León, Gto. México

## VENDIDO A

Shoe, Co.  
Edificio La Morena  
Santo Domingo,  
República Dominicana

## CONSIGNADO A

Atn. S. González  
Agente Aduanal  
Tampico, Tamps.

## FACTURA No.

Pro-Forma  
29615

FECHA 12 Agosto 1973	NUESTRA ORDEN No 20 de Junio de 1973	SU PEDIDO No del 10 Junio 1973	CONDICIONES DE VENTA Carta de Crédito irrevocable 60 días fecha de embarque	CLIENTE No
PESO NETO	PESO BRUTO	INSTRUCCIONES ESPECIALES	MARCAS	NUMERACION

CLAVE	PIEZAS	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO M.N.	VALOR M.N.	VALOR DOLARES
	10 Docs.	Modelo 1918 No. 7	\$75 00	\$ 9,000 00	US.\$ 720 00
	10 Docs.	Modelo 1918 No. 7.5	75 00	9,000 00	720 00
	20 Docs.	Modelo 1918 No. 8	80 00	19,200 00	1,536 00
	10 Docs.	Modelo 1918 No. 8.5	80 00	9,600 00	768 00
	10 Docs.	Modelo 2001 No. 7	78 00	9,360 00	748 80
	10 Docs.	Modelo 2001 No. 7.5	78 00	9,360 00	748 80
	20 Docs.	Modelo 2001 No. 8	80 00	19,200 00	1,536 00
	20 Docs.	Modelo 2001 No. 8.5	80 00	19,200 00	1,536 00
		<b>TOTAL EX-FABRICA</b>		\$ 103,920 00	US.\$ 8,313 60
		Gastos de empaque, flete y embarque Tampico, Tamps.		\$ 5,080 00	US.\$ 406 40
		<b>TOTAL FOB TAMPICO</b>		\$ 109,000 00	US.\$ 8,720 00
				(Ciento nueve mil pesos 00/100 M. N.) (Ocho mil setecientos y veinte dólares)	
		<b>FACTURA PRO-FORMA</b>			

CONOCIMIENTO MARITIMO Y NOMBRE DEL BARCO		NACIONALIDAD Y LINEA MARITIMA		FLETE PAGADO <input type="checkbox"/> / COBRAR <input type="checkbox"/>	
PUERTO DE EMBARQUE Y FECHA			PUERTO DE DESTINO		
CERTIFICADO DE COBERTURA CAMBIARIA				LICENCIA DE IMPORTACION	
				COTIZACION	
POLIZA No.	FABRICANTE	PAIS DE ORIGEN	PAIS DE PROCEDENCIA		

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimosexto Paso

Gerente de Banco Local, S. A. comunica a Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. que el importe máximo del crédito FOMEX a la producción puede ser de dos tipos.

#### LEYENDA:

. . . El Gerente del Banco Local, S. A. -por su la do- comunicó al Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. que el crédito otorgado por el FOMEX para la producción de artículos de exportación puede ser del 100% del costo directo de fabricación, certificado por un C.P.T. ajeno a la empresa, o bien el 70% del precio de venta EX-FABRICA . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimoséptimo paso

Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. se decide por una de las dos posibilidades ofrecidas por el FOMEX como importe máximo del crédito.

#### LEYENDA:

. . . Al conocer estas noticias el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. después de efectuar cálculos y analizar las dos posibilidades que FOMEX le ofrecía, se decidió por el 70% del precio EX-FABRICA, o sea ----- \$72,744.00. Consideró la anterior una cantidad muy ra zonable para manufacturar los artículos solicitados por la República Dominicana.

Procedió, entonces, a comunicar al Gerente de Banco -

Local, S. A. que prefería la segunda de las dos opciones que le habían presentado . . .

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimooctavo Paso

Banco Local, S. A. hace entrega del monto total del crédito FOMEX a Fábrica de Zapatos, S. A.

#### LEYENDA:

. . . A continuación el Gerente del Banco Local, S. A. después de revisar la documentación recibida de Fábrica de Zapatos, S. A. procedió a entregar al Gerente de la misma la cantidad solicitada mediante la firma de un pagaré. Este documento tiene como fecha de vencimiento el 20 de Agosto de 1973.

Como se servirá el pedido de la compañía importadora (Shoe Co. Ltd.) en un plazo no mayor de 60 días, se otorga el crédito en una sola disposición. (Ver ilustración No. 8) . . .

# Ilustración No. 8

II-127-A

No. 3142 POR \$ 72,744.00 M.N.

DEBO(EMOS) y PAGARE(MOS) incondicionalmente, el día 20 de agosto de 19 73  
en León, Gto., a la orden de Banco Local, S.A.  
la cantidad de \$ 72,744.00 (SETENTA Y DOS MIL SETECIENTOS CUARENTA Y CUATRO)  
pesos, Moneda Nacional, ~~valor recibido a mi (nuestra) entera satisfacción.~~ más intereses al 8% anual  
~~pagaderos a la amortización del crédito.~~  
Queda convenido que en caso de mora, el presente título causará un interés del 18% ~~mensual~~ hasta su  
total liquidación, sin que por ello se considere prorrogado el plazo.

Este pagaré forma parte de una serie numerada del 1 al -----, y todos están sujetos a la condición de que  
de no pagarse cualquiera de ellos a su vencimiento, serán exigibles todos los que le sigan en número, además de los  
ya vencidos.

León, Gto., a 10 de julio de 19 73

Señor Fábrica de Zapatos, S.A.  
5 de Mayo y Monterrey  
León, Gto.

Fábrica de Zapatos, S.A.

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Décimonoveno Paso

Banco Local, S. A. envía a FOMEX junto con la documentación presentada por Fábrica de Zapatos, S. A. una solicitud de refinanciamiento. Se adjuntan el Certificado de Depósito de Títulos de Administración.

#### LEYENDA:

. . . Al disponer de todos los documentos presentados por Fábrica de Zapatos, S. A. y entregar el cheque por el crédito solicitado, el Banco Local, S. A. procedió a enviar al Banco de México, S. A. (FOMEX) la solicitud de refinanciamiento.

Anexó a estos documentos el Certificado de Depósito de Títulos de Administración. (Ver ilustraciones Nos. 9 y 10)

. . .

**Ilustración No. 9**

(A través de Fomex México, D. F., Preséntese 4 tantos)  
 FOMEX-P-3 (A través de Fomex Delegaciones preséntese 6 tantos)

SOLICITUD DE REFINANCIAMIENTO No. 1  
 Contrato de Crédito No. 299-51  
 Póliza de Seguro de Crédito No. 86

León, Gto., a 10 de julio 1973

BANCO DE MEXICO, S. A.  
 Fiduciario del Fondo para el Fomento de las  
 Exportaciones de Productos Manufacturados,  
 P r e s e n t e .

En los términos del Contrato de Apertura de Crédito arriba indicado, que tenemos celebrado con ustedes, les solicitamos el refinanciamiento para la producción de las siguiente mercancía:

Zapato para hombre-Fracción 830-02-99

cuyo fabricante es: Fábrica de Zapatos, S. A.  
 con domicilio en: 5 de Mayo y Monterrey, León, Gto.

La operación de compraventa se ha pactado en los términos de los documentos siguientes, de los cuales les enviamos copias adjuntas:  
 Pedido de Shoe Co., de República Dominicana, al fabricante.  
 Aceptación del pedido del fabricante de fecha 20-VI-73.  
 Factura Proforma  
 Contenido Nacional en el Costo Directo de Fabricación (Formulario Fomex-FX-1).  
 Nota: Este formulario debe presentarse cuando menos una vez por año cuando se trate de artículos de producción sucesiva.  
 Dicho refinanciamiento lo solicitamos hasta:

NO Por \$ -----, que corresponde al ---% del "costo directo de producción de la mercancía", a cuyo efecto enviamos adjunto el análisis de dicho costo.

SI Por \$ 72.744.00, que corresponde al 70% del "precio de venta de la mercancía LAB fábrica".\* (El porcentaje que se solicite no deberá ser superior al 70% de este precio de venta).

SI Tiempo aproximado del proceso productivo por embarque (s) que utilizará el fabricante (cuando se trate de artículos de producción sucesiva): 50 días.

NO Enviamos a ustedes la descripción del proceso de producción e indicación del tiempo que normalmente se requiere desde la adquisición de las materias primas y/o bienes semielaborados necesarios para la fabricación de la mercancía, hasta el embarque de ésta -- (cuando se trate de la fabricación de bienes que no sean de producción sucesiva).

De acuerdo con lo que nos ha informado el productor, el porcentaje nacional del costo directo de producción será de 100% (definido dicho costo de acuerdo con el Artículo 10 del Reglamento de la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias).

Hacemos constar que la tasa de descuento que cargaremos al fabricante por el financiamiento que le otorgaremos para la producción de la referida mercancía es de -8-% anual, comprendiéndose en esta tasa comisiones y cualesquiera otros gastos.

\*EX-FABRICA  
 A t e n t a m e n t e ,  
 BANCO LOCAL, S. A.



### Ilustracion No. 10

FOMEX-P-6 (A través de Fomex México, D.F., preséntese en 5 tantos)  
 (A través de Fomex Delegaciones, preséntese en 7 tantos)

**CERTIFICADO DE DEPOSITO DE TITULOS EN ADMINISTRACION No.**

Obran en nuestro poder y nos obligamos a conservar en depósito en administración, a disposición del Banco de México, S. A., el(los) pagaré(s) que se detalla(n) abajo, con valor nominal total de - - - - -

\$ 72,744.00----- ( (SETENTA Y DOS MIL SETECIENTOS ---  
----- CUARENTA Y CUATRO PESOS 00/100 M.N.)-----

El(los) citado(s) pagaré(s) ha(n) sido endosado(s) en propiedad por nosotros al Banco de México, S. A., en los términos del Contrato de Apertura de Línea de Crédito No. 299-51 , de fecha 24 de mayo de 1973 , que celebramos con dicha Institución, en su carácter de Fiduciario del Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufacturados, y corresponde(n) a nuestra Solicitud de Refinanciamiento No. -1- , relativa a dicho Contrato.

Sin cargo alguno para el Banco de México, S. A., quedamos obligados a efectuar el cobro del(de los) referido(s) pagaré(s) a su vencimiento, y a ejecutar, en su caso, los demás actos a que se refiere el artículo 278 de la Ley de Títulos y Operaciones de Crédito.

EMISOR:		Fábrica de Zapatos, S. A.	
BENEFICIARIO:		Banco Local, S. A.	
LUGAR DE EMISION:		León, Gto.	
DOMICILIO DE PAGO:		León, Gto.	
TIPO DE INTERES:		8% anual, pagaderos al vencimiento.	
NUMERO	FECHA DE		VALOR NOMINAL
	EMISION	VENCIMIENTO	
3142	10-VII-73	20-VIII-73	\$ 72,744.00 -----

León, Gto. , a 10 de julio de 1973  
 BANCO LOCAL, S. A.

LA INSTITUCION

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Vigésimo Paso

Fábrica de Zapatos, S. A. procede a adquirir materia prima para la elaboración del producto que se va a exportar, lo manufactura y embarca.

#### LEYENDA:

. . . Con los recursos FOMEX en sus manos, la Fábrica de Zapatos, S. A., compró la materia prima y empezó la elaboración de las 110 docenas de zapatos para hombre que le habían sido solicitadas por Shoe Co. La fabricación de dichos artículos terminó el día 8 de agosto. El calzado se mandó al Puerto de Tampico para ser embarcado a la República Dominicana.

El 15 de Agosto el barco "Trollano" partió rumbo a Santo Domingo, con la primera exportación de la Fábrica de Zapatos, S. A.

## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Vigésimoprimer Paso

Después de haber efectuado el embarque, Fábrica de Zapatos, S. A. entrega a Banco Local, S. A. los documentos que comprueban la venta y envío de la mercancía.

#### LEYENDA:

. . . Con la mercancía en altamar, el Gerente de Fábrica de Zapatos, S. A. fué al Banco Local, S. A. el 17 de Agosto de 1973 y se entrevistó con el Gerente del mismo con el objeto de comunicarle que ya había embarcado los zapatos vendidos a Shoe Co. Le entregó al funcionario bancario una copia de la factura comercial, el original y copia del conocimiento de embarque y el pedimento aduanal de exportación. (Ver ilustraciones Nos. 11, 12-A y 12-B). . . .



# Fábrica de Zapatos, s.a.

5 de Mayo y Monterrey - León, Gto. México

**VENDIDO A**

Shoe, Co.  
Edificio La Morena  
Santo Domingo,  
República Dominicana

**CONSIGNADO A**

At'n. S. González  
Agente Aduanal  
Tampico, Tamps.

**FACTURA No.**

36184

FECHA 12 agosto 1973	NUESTRA ORDEN No. EXZH-1001	SU PEDIDO No. AU-293	CONDICIONES DE VENTA Carta de crédito irrevocable 60 días fecha de embarque	CLIENTE No. RD-1
PESO NETO 4.072 Kgs.	PESO BRUTO 4.224 Kgs.	INSTRUCCIONES ESPECIALES	MARCAS	NUMERACION

CLAVE	PIEZAS	DESCRIPCION	PRECIO UNITARIO M.N.	VALOR M.N.	VALOR DOLARES
	10 Docs.	Modelo 1918 No. 7	75 00	\$ 9,000 00	US\$ 720 00
	10 Docs.	Modelo 1918 No. 7.5	75 00	9,000 00	720 00
	20 Docs.	Modelo 1918 No. 8	80 00	19,200 00	1,536 00
	10 Docs.	Modelo 1918 No. 8.5	80 00	9,600 00	768 00
	10 Docs.	Modelo 2001 No. 7	78 00	9,360 00	748 80
	10 Docs.	Modelo 2001 No. 7.5	78 00	9,360 00	748 80
	20 Docs.	Modelo 2001 No. 8	80 00	19,200 00	1,536 00
	20 Docs.	Modelo 2001 No. 8.5	80 00	19,200 00	1,536 00
		<b>TOTAL EX-FABRICA</b>		\$103,920 00	8,313 60
		Gastos de empaque, flete y embarque a Tampico, Tamps.		\$ 5,080 00	406 40
		<b>TOTAL FOB TAMPICO</b>		\$109,000 00	8,720 00
				(Ciento nueve mil pesos 00/100 M.N.) (Ocho mil setecientos y veinte dólares)	
		<b>FABRICA DE ZAPATOS, S.A.</b>			

CONOCIMIENTO MARITIMO Y NOMBRE DEL BARCO No. 7 Trolano		NACIONALIDAD Y LINEA MARITIMA Panameño Nopal Lines		FLETE PAGADO <input type="checkbox"/> RECORRIDO <input checked="" type="checkbox"/>
PUERTO DE EMBARQUE Y FECHA Tampico, Tamps. 15 agosto 1973		PUERTO DE DESTINO Santo Domingo, República Dominicana		
CERTIFICADO DE COBERTURA CAMBIARIA		LICENCIA DE IMPORTACION No. 18914 Venc. 10 Sept. 73 COBIZACION Valor FOB Tampico US \$8,720.00		
POLIZA No.	FABRICANTE Fbca. de Zapatos, S.A. México	LUGAR DE ORIGEN México	PAIS DE PROCEDENCIA León, Gto. Méx.	

PEDIMENTO DE EXPORTACION  
(ANVERSO)

Aduana Marítima  
Tampico, Tamps.  
Agosto 12, 1973  
-----  
Exportación

Pedimento Núm. 6141  
Registro Núm. \_\_\_\_\_  
Reg. Ingresos Núm. 34 218

C. Jefe de la aduana de TAMPICO, TAMPS.  
\_\_\_\_\_ solicita el reconocimiento  
aduanero de las siguientes mercancías, para su embarque en Vapor  
Panamense "Trollano" con destino a Sto. Domingo, Rep. Dominicana  
Los impuestos Al contado  
*(Expresa la forma de pago o garantía)*

Remitente: Fábrica de Zapatos, S. A.  
Dirección: 5 de Mayo y Monterrey  
Ciudad: León Estado: Gto.  
País comprador: Sto. Domingo, Rep. Dominicana  
Reg. Im. y Exportadores 00000 00 0

Confrontado por mí, contiene una hojas

*(El empleado de confronta)*

Forma de pago: \_\_\_\_\_

Luis Pérez  
*(El Subjefe)*

Practíquese el reconocimiento por el C. Vista \_\_\_\_\_

Juan Pérez Pérez PEPJ 401231  
*(El Jefe de la aduana)*

DOCUMENTOS ANEXOS:

Facturas comerciales, (juegos): cinco  
Otros documentos: Factura Consular y Lista de empaque.

INFORMACION ADUANERA DE MEXICO

B U L T O S				DESIGNACION COMERCIAL DE LAS MERCANCIAS	Valor	OBSERVACIONES DE LA SUBEFATURA
Marcas	Números	Cantidad	Clase			
s/m	s/n	80	cajas	Factura comercial No. 36184 del 12 de agosto de 1973, Ciento diez docenas de zapatos de diferentes números y estilos . . . . . (CIENTO NUEVE MIL PESOS 00/100 M.N.)  Manifiesto bajo protesta de decir la verdad, que el nombre y domicilio arriba citado, el valor comercial de la mercancía, así como los demás datos que asiento en este pedimento son correctos.  Tampico, Tamps., 12 de agosto de 1973  Salvador González T. GOTS-330804 Agente aduanal.	\$ 109,000.00	



## CASO PRACTICO

### FINANCIAMIENTO FOMEX A LA PRODUCCION

#### Vigésimosegundo Paso

Banco Local, S. A. descuenta de la Carta de Crédito Documentaria la cantidad prestada, más intereses, y la diferencia la abona a la cuenta de Fábricas de Zapatos, S. A.

#### LEYENDA:

. . . Para concluir con la operación, la Shoe Co. de Santo Domingo, haciendo uso de los servicios de un banco dominicano, expidió una carta de crédito irrevocable a 60 días fecha de embarque.

El Banco Local, S. A. al recibirla, procedió a descontar del precio de venta de la mercancía la cantidad prestada más los intereses acumulados. El saldo, lo entregó a Fábrica de Zapatos, S. A. . . .

B  
I  
B  
L  
I  
O  
G  
R  
A  
F  
I  
A



## ORIENTACION Y ENTREVISTAS

- Lic. Luis Malpica de Lamadrid  
Administrador del FOMEX  
Banco de México, S. A.
  
- Lic. Jesús Villaseñor  
Sub-Administrador del FOMEX  
Banco de México, S. A.
  
- Lic. Raúl Treviño Fernández  
Gerente de Comercio Exterior  
Banco Nacional de México, S. A.
  
- Sr. Nicolás Castilleja  
Sub-Director del Departamento de Promoción  
de Asuntos Internacionales  
Banco de Comercio, S. A.
  
- Sr. Sergio Schaar Chabat  
Director General  
Compañía Mexicana de Seguros de Crédito  
(COMESSEC)
  
- Lic. Agustín López Munguía  
Sub-director General de Estudios Hacendarios  
Secretaría de Hacienda y Crédito Público
  
- Lic. Rafael Cástol García  
Jefe del Departamento de Estímulos Fiscales de  
la Dirección de Estudios Hacendarios  
Secretaría de Hacienda y Crédito Público
  
- Ing. Alberto Sánchez Palazuelos  
División de la División de Químicos Industriales  
Industrias Resistol, S. A.

- Ing. José Luis Lozano  
Gerente de Ventas Internacionales  
Industrias Resistol, S. A.
  
- C. P. José A. Rodríguez Serret  
Gerente de Contabilidad de Personal  
e Impuestos  
Industrias Resistol, S. A.
  
- Lic. Patricio Vega Bezanilla  
Editor  
Grupo Editorial Expansión
  
- Lic. Renata Marfa Valdés  
Editor  
Grupo Editorial Expansión
  
- Lic. Juan Luis Enriquez  
Jefe Sección de Promoción y Fomento  
Banco de México, S. A.  
FOMEX
  
- Lic. Luis Alfonso Maza Urueta  
Técnico Fiscal Financiero  
Dirección de Servicios al Exportador  
IMCE

## FECHA DE DEVOLUCION

Este libro deberá ser devuelto dentro de un término que expira en la fecha marcada por el último sello; de no ser así, el lector se obliga a pagar las multas que marcan los Reglamentos.

--	--	--	--



CLUB CIMA

BIBLIOTECA

