



Los cuatro pilares del financiamiento al **sector exportador mexicano***

Tras la última crisis económica, México tuvo en Bancomext una herramienta esencial para impulsar la actividad de los exportadores. Tal es así que durante el periodo más crítico, el banco aumentó su cartera de clientes en 80% anual y tuvo un efecto reactivador en los cuatro sectores económicos más importantes del país.

Concebido para impulsar la presencia de las empresas y productos mexicanos en el exterior, Bancomext se ha convertido en los últimos años en uno de los instrumentos más eficientes para ir en contra del ciclo económico cuando este está a la baja y en uno de los principales motores de la recuperación y despegue de la economía nacional.

Entre 2008 y 2009, tras la agudización de la crisis bancaria en EE UU y Europa, las fuentes de financiamiento tradicionales no estuvieron disponibles para apoyar al sector empresarial en México, por lo que la actividad crediticia y financiera del Bancomext se presentó como una alternativa real para impulsar la actividad de los exportadores involucrados en los sectores más dinámicos y estratégicos para el país. De esta manera, el banco logró que su cartera de financiamientos creciera 80% anual, precisamente en esos años, uno de los períodos más críticos para el financiamiento del sector productivo.

* Adaptado del artículo "Bancomext, estrategia de financiamiento al sector exportador", revista Comercio Exterior, México: Bancomext, noviembre-diciembre 2010, vol. 60, núm. 5.

En otras palabras, frente a las adversas condiciones de falta de financiamiento, Bancomext respondió con un esquema contracíclico que, lejos de mantener una visión generalista de apoyo a las exportaciones, se centró en modelos de operación diseñados para atender las necesidades específicas de los cuatro sectores más importantes en el país por su impacto en el PIB y en la generación de empleo: la industria automotriz, sector turístico, industria maquiladora y la industria aeronáutica y aeroespacial.

SECTOR AUTOMOTRIZ

Es uno de los sectores que generan más empleo en la economía, donde México es uno de los principales exportadores del mundo. Aporta 17% del PIB, 10% del empleo y 11% de las ventas totales del país al exterior.

Para esta industria, que participa en una estratégica cadena mundial, Bancomext constituyó un área especializada en la cual aplica un plan matricial en tres dimensiones con el fin de proporcionar apoyo especializado para el sector, y respaldo para las cuatro regiones del país y por producto financiero. Con ello se logra una atención dirigida a las empresas del sector.

Todos los actores que participan en el sector –como lo tiene concebido Bancomext– son exportadores, ya que la gama de productos se compone de automóviles terminados, motores y autopartes. De ahí que este grupo de unas 300 empresas tenga como eje a las grandes armadoras, seguido de una red de proveedores de primer nivel, constituida, fundamentalmente, por empresas globales. Finalmente se encuentran los proveedores de segundo nivel que pueden conectarse con ambos grupos de empresas.

En 2010 se consolidó la recuperación del sector automotriz, que impulsó a muchas otras actividades de la economía. Así, se han alcanzado ventas similares a las registradas en 2006 y 2007. Según cifras oficiales, la producción llegó a registrar incrementos de 70%. Asimismo, aumentó el porcentaje de insumos de origen nacional.

Entre 2008 y 2009, uno de los periodos más complicados que vivió el sector en todo el mundo, las grandes armadoras contaron con el apoyo financiero de los gobiernos de los países en los que se ubican sus matrices. En México, el gobierno federal, a través de Bancomext, otorgó garantías a la banca comercial para que pudieran aceptar cuentas por cobrar de esas armadoras, eso permitió que la planta productiva mexicana proveedora de esas empresas mantuviera sus niveles de empleo.

Fue así como en 2010 se consolidó la recuperación del sector que impulsó a muchas otras actividades de la economía. Así, se han alcanzado ventas similares a las registradas en 2006 y 2007. Según cifras oficiales del sector, la producción de

la industria automotriz ha llegado a registrar incrementos de 70%. Asimismo, aumentado el grado de integración nacional en la cadena, con lo que aumenta el porcentaje de insumos de origen nacional en los productos finales que se integran en el país.

Con esta experiencia se confirma que en México la banca de desarrollo ha podido responder a la coyuntura. Sin embargo, la institución se enfrenta a una problemática: para autorizar este tipo de financiamientos, si se aplican los criterios básicos resultaría que el sector no era sujeto de crédito, por los estándares en que cayó. Sin embargo, Bancomext quiso apoyar a estas empresas reconociendo su esfuerzo para salir de una situación financiera complicada. Lo más importante es que el financiamiento está fluyendo hacia el sector y a costos sumamente competitivos sin descuidar la medición de los riesgos.

Hoy las expectativas son bastantes alentadoras, las empresas se están recuperando de una manera notable y sus números están mejorando, por lo que se prevé un gran dinamismo para apoyar a toda la industria. Por otra parte, el crédito de la banca comercial está reabriéndose a las empresas, después de permanecer prácticamente cerrado, en particular para aquellas empresas vinculadas a las armadoras de los EE UU. El incremento de la producción que se ha experimentado, hace pensar en una mayor demanda de crédito, que deberá ser atendido por la banca comercial o por Bancomext.

SECTOR MAQUILADOR

Con dos millones de empleos y un crecimiento exponencial desde 1994 –que no se ha detenido a pesar del surgimiento de otros



El turismo genera el 8% del PBI mexicano y es un gran generador de empleos. También fue uno de los sectores más afectados por la crisis económica y la influenza H1N1.

competidores en el mercado— el sector maquilador participa dentro del grupo de industrias seleccionadas por Bancomext como destinos prioritarios de financiamiento.

En el primer año de operación en este sector, Bancomext contrató líneas por más de US\$ 300 millones con los principales grupos de desarrolladores industriales del país. Este sector cuenta con la ventaja geográfica que lo hace muy competitivo para exportar a EE UU por encima de China, India, Brasil y otros países sobre todo en productos de mediano y alto valor agregado.

La estrategia del Bancomext divide en dos segmentos el apoyo al sector, con lo que se pretende intensificar la promoción y colocación de recursos en 2011 y que incluye la parte eléctrico-electrónica, productos médicos y cualquier otro producto hecho en México bajo el régimen de maquila.

El segundo segmento es la proveeduría, que tiene su base en el desarrollo de naves industriales, un mercado con un crecimiento en México de casi US\$ 2,000 millones al año, y que para crecer y crear infraestructura industrial que requiere

de una palanca financiera fuerte. Aquí es donde se ha encontrado la mayor necesidad de financiamiento en las condiciones actuales; de ahí que se haya logrado colocar un gran volumen de recursos.

A las empresas maquiladoras, el banco les da financiamiento para capital de trabajo (con el que se apoya la adquisición de materia prima y pago de mano de obra), para equipamiento y proyectos de inversión. Estos son básicamente los tres productos con los que el Bancomext opera en el sector. El resto son los de líneas de financiamiento.

El modelo financiero se basa en contratos de arrendamiento, de construcción o tipo Selther. Estos contratos son de largo plazo y, en ellos, se calculan los ingresos a un número determinado de años y, de esta forma, se adelantan recursos al desarrollador para que se capitalice y siga con el avance de sus proyectos de infraestructura industrial. De esa manera, el desarrollador obtiene recursos para construir otra nave y atraer a otra empresa internacional como inquilino. Así se va formando un círculo virtuoso, donde entre más empresas se incorporen al portafolio

financiado, más diversifica el riesgo él y el banco.

SECTOR TURISMO

Genera casi 8% del PIB, es gran desarrollador de proveedores, generador de empleos directos e indirectos, así como de impulso regional sustentable, es uno de los cuatro prioritarios en la estrategia del banco, debido al efecto multiplicador que ejerce en la economía. Sin embargo, quizá fue uno de los más afectados por la crisis financiera y la presencia del virus H1N1.

En cumplimiento con su mandato contracíclico para proveer de recursos financieros, Bancomext lo hizo mediante un plan dirigido a los principales motores del sector, cuando enfrentaban severos problemas de liquidez. El banco se basó sobre dos ejes fundamentales: dotar de capital de trabajo a las grandes y pequeñas empresas del sector y; elaborar un programa de recalendarización de la cartera para dar espacio a las empresas de encontrar una mejor situación financiera para el repago de sus créditos.

Así, la cartera de turismo en Bancomext aumentó su participación de 12% a 18% en este periodo. Ello indica que el financiamiento se contrajo y los fondos para sus proyectos o capital de trabajo para mantener su operación los encontró en la banca de desarrollo, en este caso Bancomext.

Las características del financiamiento en este sector consisten en brindar apoyo de primer piso a los grandes proyectos de desarrollo, turístico integral, hoteles, tiempo compartido y fraccional, en modalidades de desarrollo, de construcción y puesta en marcha de proyectos de inversión generadores de divisas, así como capital de trabajo, y financiamiento a sus ventas. La otra vía es a través de la banca comercial mediante garantías.

También, el banco tiene relación con la banca comercial para hacer créditos sindicados, club deals y de esa manera financiar grandes operaciones, en su desarrollo, en la fase de construcción y en el inicio del funcionamiento.

AERONÁUTICO Y SECTOR AEROESPACIAL

En el último lustro, el sector aeronáutico –inmerso en intensos procesos de consolidación para alcanzar una mayor competitividad mundial– ha alcanzado en la economía mexicana una renovada importancia. En este periodo, las actividades relacionadas con este sector registran ya un crecimiento de dos dígitos en términos anuales.

En México se han instalado al menos 200 plantas dedicadas a este sector transformándose en un fuerte generador de exportaciones con el 4% de las ventas al exterior no petroleras. Por ello, como parte de la estrategia

de financiamiento del Bancomext –dirigida a potenciar el impacto en las exportaciones mexicanas y a incrementar la generación de divisas– la industria aeronáutica-aeroespacial cobra una mayor relevancia.

Además, en un momento en que disminuyó el acceso a las fuentes tradicionales de financiamiento, la participación de la banca de desarrollo fue vital para sostener la dinámica de crecimiento de la industria.

La cadena objetivo de financiamiento de Bancomext en este sector está compuesta por cuatro subsectores que garantizan el efecto multiplicador sobre la economía. El más visible, por su cercanía con el consumidor final es la aviación comercial. No obstante, la manufactura es el segmento que aglutina a las empresas dedicadas a la producción de componentes para los aparatos de aeronavegación; una tercera división es la proveeduría de servicios a la aeronaves, como es el mantenimiento de motores o del fuselaje; la cuarta está conformada por aeropuertos y la proveeduría en general, que serían los servicios que requieren las aerolíneas para prestar sus servicios.

Por las características de las empresas del sector, los requerimientos de financiamiento son diversos y muy amplios, de ahí que a través de la banca comercial se brinde atención masiva a los créditos de menos de US\$3 millones. Los montos superiores Bancomext los atiende como banca de primer piso.

Dadas las diferencias que se registran en este sector, en algunos casos es posible registrar plazos para la amortización de hasta 10 años o más. Los plazos más frecuentes son de siete años.

En lo que se refiere a financiamiento de capital de trabajo, las estrategias más comunes se centran en líneas revolventes. Como crédito simple, por ejemplo, en una primera fase se apoya con 100% del capital de trabajo, en la segunda el inversionista pone 10% y el financiamiento de banco es de 90% y así va decreciendo. Además de crédito simple, el banco tiene productos como los de cuenta corriente, complementarios, ventas de exportación, factoraje internacional y arrendamiento de naves industriales.

Como vemos, en los cuatro sectores estratégicos, la estrategia de Bancomext tuvo que basarse en el diseño integral de modelos y productos financieros. Los expertos de la institución observaron las condiciones generales de la actividad exportadora y tomaron en cuenta las diferentes etapas del ciclo productivo. Se elaboraron, por lo tanto, “trajes a la medida” para impulsar proyectos sectoriales que han estado apegados a las mejores prácticas internacionales de financiamiento, garantizando, además, condiciones competitivas en el costo para el exportador 🇲🇽

En México se han instalado al menos 200 plantas dedicadas al sector aeronáutico y aeroespacial, transformándose este en un fuerte generador de exportaciones con el 4% de las ventas al exterior no petroleras.



Soluciones Bancomex

Los créditos menores a US\$ 3 millones se canalizan a través de la banca comercial y se dan a todo tipo de empresas que los requieren para participar en el ciclo exportador. Este tipo de financiamiento puede ser destinado a cubrir necesidades relacionadas con capital de trabajo, para la venta, equipamiento o nuevos proyectos.

Para financiamiento superior a US\$3 millones, se tramita directamente en Bancomex. El financiamiento es para la producción, ventas (factoraje internacional, descuento de cartera o cuentas por cobrar) y, generalmente, se trata de operaciones de corto plazo que necesitan plazos que van de los 90 a 180 días. Asimismo, la cartera de productos de largo plazo contempla el financiamiento de proyectos de inversión y equipamiento, entre otros.

En cuanto al equipamiento industrial, para solucionar las necesidades de muchas empresas que enfrentan cuellos de botella para cambiar algún equipo para incrementar su capacidad instalada, cuentan con financiamientos de mediano y largo plazo. Se trata de créditos que pueden fondearse con recursos de instituciones como Eximbanks.

El financiamiento para nuevas inversiones exige que quienes califiquen la viabilidad del crédito conozcan un proyecto integral, con perspectivas y alcances de largo plazo. Está implícito dentro del destino del financiamiento, la ingeniería, diseño (que son intangibles), instalación y adquisición del equipo que puede incluir la nave industrial; es común que el terreno lo ponga el acreditado. Este financiamiento es de mediano y largo plazo. Generalmente requieren de periodos de gracia para el pago de capital porque llevan un periodo de construcción y para la etapa de operación en los cuales se asimila el mercado.

El financiamiento estructurado se aplica para muchas operaciones que, por sus características, no son sujetos de crédito clásico. También se ejerce cuando se desea financiar al objeto y no, precisamente, al sujeto de crédito. En estos casos, Bancomex aplica financiamientos especializados que atienden a las características del proyecto, en el que se toman en cuenta los flujos y activos como parte de la garantía con recurso limitado al que está requiriendo el proyecto. Eso conlleva una estructura que puede tener vehículos de propósito específico, lleva cierto tipo de mitigantes, como son fianzas, fideicomisos y una serie de cuentas de reserva. Estas operaciones se utilizan mucho para infraestructura o para grandes proyectos por su magnitud en monto o de gran periodo de maduración.