Rol de las Políticas Públicas para la Atracción de Inversionistas de Clase Mundial y el Papel de la Banca de Desarrollo

Mayo 2023













Misión Nafin - Bancomext

D

A Complementar la oferta de crédito del sistema financiero nacional

Generar sinergias con los intermediarios financieros para una mayor penetración crediticia

Facilitar el crédito a las PYMES a través del programa de garantías, asumiendo riesgo

Impulsar las oportunidades económicas globales, regionales y sectoriales

Promover la inclusión financiera a través de asistencia técnica y capacitación empresarial



HACIENDA



Rol de Nafin – Bancomext: Diferentes Vocaciones

Características	Bancomext	Banca Comercial
a. Dirigido a	Inversión fija	Capital de trabajo
b. Divisa	Moneda extranjera	Moneda nacional
c. Estructura de pagos	Esquema de gracia y amortización de capital en función a la generación de flujos	Periodo de gracia y amortización de capital en esquemas estandarizados
d. Plazo	Largo plazo	Corto y mediano plazo
e. Tasa de interés	Fija en actividades productiva a largo plazo	Fija en corto y mediano plazo
f. Proyectos de inversión	Etapa de construcción y operación	Etapa de operación
g. Sectores económicos	Sectores emergentes y sectores desarrollados (en contra ciclo)	Sectores desarrollados (en pro ciclo)
h. Sectores económicos	Líneas bancarias y emisiones de títulos	Captación del público





Características	Nafin	Banca Comercial
a. Fondeo	Canaliza recursos a las PYMES a través de los intermediarios financieros	Otorga crédito a PYMES de acuerdo a sus condiciones financieras: - Tasa - Comisiones - Plazo - Colaterales - Criterios de admisión
b. Garantías	Cobertura de hasta 70% del monto del crédito 1 de cada 2 pesos de la cartera PYME de la Banca Comercial es garantizado por Nafin	Otorgan crédito a empresas compartiendo el riesgo con Nafin
c. Cadenas productivas	Diseña, construye y fondea el programa de factoraje para las PYMES a través de los intermediarios financieros	

Coyuntura Macroeconómica







Conflicto comercial EUA - China

Proteccionismo tecnológico y comercial

Desaceleración mundial

Afectación en sectores como construcción y manufacturas

Conflicto de Rusia y Ucrania

Crisis energética en Europa, desabasto de insumos e inflación

COVID-19/Interrupción de cadenas de valor

Pandemia / Relocalización de empresas - Nearshoring

Política monetaria restrictiva

Inflación y tasas de interés

Volatilidad de mercados financieros

Cautela por parte de inversionistas

De la globalización a la regionalización - oportunidades para Latinoamérica

Líneas de Acción







1

Aprovechar las oportunidades derivadas del TMEC y el *nearshoring*

2

Fortalecer las cadenas de valor para impulsar la productividad y competitividad de sectores estratégicos

3

Fomentar la inclusión financiera de las empresas y el desarrollo de las regiones

Impacto en diversas áreas

- Integración regional TMEC / Integración de Cadenas de Valor
- Atracción de Inversión Extranjera Directa / Relocalización de empresas
- Fomento a las exportaciones / Desarrollo de proveedores
- Ampliación de la capacidad industrial
- Impulsar sectores estratégicos como: autopartes, aeroespacial, equipo de computación, eléctrico – electrónico, química, dispositivos médicos, logística, entre otros
- Detonar vocaciones regionales
- Promover la equidad de género







Áreas de Oportunidad Comercial – Nearshoring – EUA

EUA es el principal importador del mundo: 2.9 billones de dólares (2021)

42% intermedios | 31% consumo | 17% capital | 9% no identificado

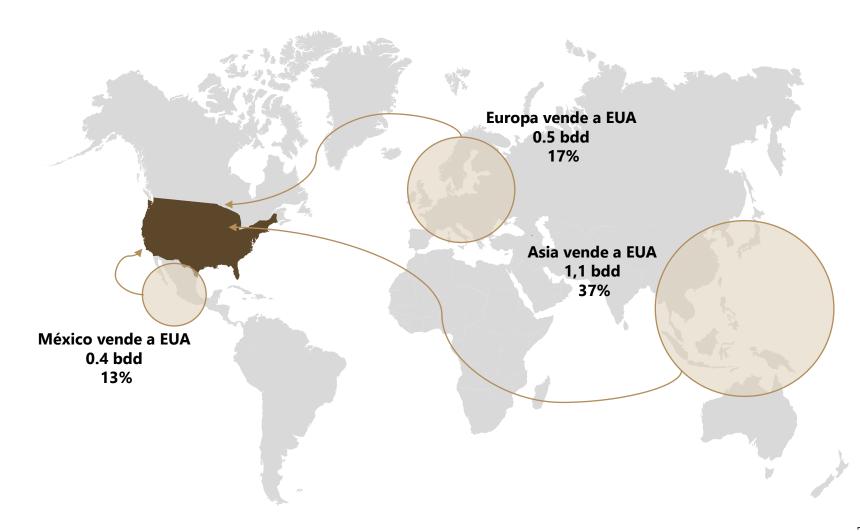
Factores de oportunidad

Integración comercial México – EUA - Canadá

México es el 2° proveedor más relevante para EUA (2021)



Sustituir proveeduría de otras regiones del mundo







PLAN ESTRATÉGICO

Enfocado al fortalecimiento de las cadenas de valor, el financiamiento a proveedores y a proyectos prioritarios del Gobierno Federal.

Competitividad bajo un enfoque de Rentabilidad Económica y Social.

A Proceso de Crédito

Promoción Institucional

Nuevos Productos

Sostenibilidad



Mercado objetivo: Empresas tractoras y cadenas de proveedores de sectores prioritarios. Canal de distribución: primer y segundo piso a través de IFB medianos, chicos y de nicho, e IFNB.

Sostenibilidad

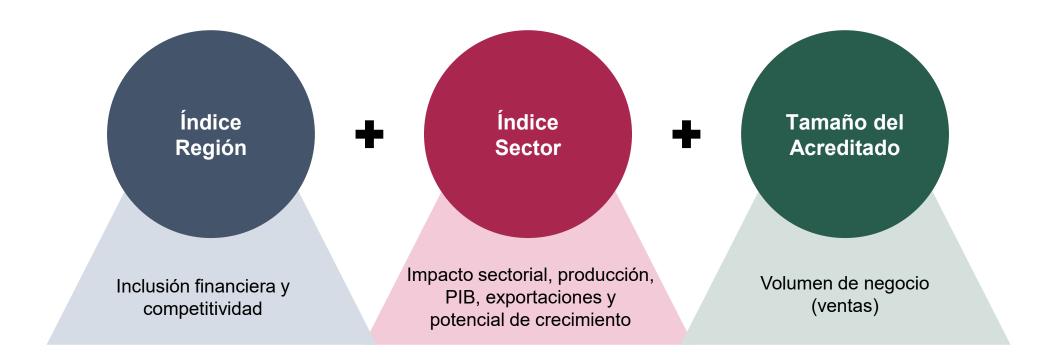




Rentabilidad Diferenciada sobre punto de equilibrio



Recuperación, Mínima y Objetivo



GRACIAS





