



EGADE Business School

TECNOLOGICO DE MONTERREY

CAMPUS ESTADO DE MÉXICO

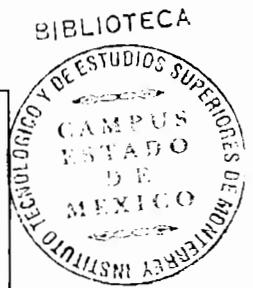
MAESTRÍA EN FINANZAS

TEMA DE TESIS:
BUSCANDO LA EFICIENCIA EN RIVE PLUS S.A. DE C.V.

AUTOR:
BEATRIZ EUGENIA RIOS NIETO

ASESOR:
DR. PABLO PEREZ AKAKI

MARZO 2012



29 AGO 2016

341413

INTRODUCCION

La empresa en la cual se aplicará el proyecto de campo es Rive Plus S.A. de C.V. Es una micro empresa familiar¹ creada en agosto de 2006 dedicada a la comercialización de equipo de transmisión de potencia para la industria en general.

Los principales productos que se comercializan incluyen cadenas, motores, coples magnéticos, catarinas, chumaceras, poleas, candados, y bandas entre otros. Los principales clientes son parte de la industria alimentaria, así como fabricantes de acero y de fertilizantes.

La mayoría de los productos son de origen estadounidense, los cuales son distribuidos en México por sólo algunas empresas comercializadoras de equipo de transmisión de potencia que cumplieron con los requisitos impuestos por los fabricantes estadounidenses. Es por esto que muchos de los proveedores de Rive Plus son de origen mexicano, sin embargo pedidos como el que se describirá a continuación, deben ser surtidos contactando directamente al proveedor (que en este caso es el fabricante del equipo) en Estados Unidos y llevando a cabo todo el proceso de importación para la entrega al cliente en México. Lo anterior implica temas relacionados con la legislación aduanera al tener que importar maquinaria industrial cubriendo los aranceles, impuestos y gastos (honorarios y servicios de la agencia aduanal) correspondientes. Además la empresa debe tener en cuenta el efecto de comprar en dólares americanos y vender en pesos mexicanos al momento de hacer sus cotizaciones.

Los precios de estos equipos pueden variar en gran medida, dependiendo de su tamaño, funcionalidad y calidad. Como en cualquier empresa, se desea tener las mayores ventas posibles, sin embargo pedidos por altos montos (o una gran cantidad de pedidos) resultan en un problema serio para la empresa. En el año 2010, se tuvo un pedido de 2 coples magnéticos de 10 metros de longitud por 5 metros de diámetro utilizados en la etapa de secado de la producción de fertilizante. El precio de cada uno de estos coples magnéticos oscilaba los \$50,000 USD, dinero con el que Rive Plus no contaba para hacer el pedido correspondiente a los fabricantes norteamericanos. De no ser porque las condiciones tanto de venta (con el fabricante de fertilizantes) como de compra (con el fabricante norteamericano de coples magnéticos) constaban en 50% de anticipo y 50% contra entrega, Rive Plus no hubiera podido llevar a cabo este negocio.

En el párrafo anterior se menciona que una gran cantidad de pedidos también resulta en un problema para la empresa, esto es porque la mayoría de las veces cuando se recibe un pedido, el cliente no da un anticipo, lo paga contra entrega o incluso una o dos semanas después dependiendo de la empresa que se trate y de su política de pagos. Lo anterior, representa para Rive Plus un desembolso al comprar los materiales para cubrir estos pedidos, los cuales deben

¹ El capital social de Rive Plus es de \$100,000 pesos mexicanos y cuenta con 1 empleado dado de alta en el IMSS.

ser liquidados de contado. A pesar de que hay proveedores que también le venden a crédito a Rive Plus, la mayoría no lo hacen, por lo que si se tienen muchos pedidos se corre el riesgo de no tener el dinero necesario para cubrir los mismos. Para aminorar este problema, la empresa solicitó al banco BBVA Bancomer la *Tarjeta Negocios Bancomer*, la cual es una “línea de crédito en cuenta corriente que se dispone por medios electrónicos para apoyo a capital de trabajo. Incluye acceso a Bancomer.com, Línea Bancomer, Tarjeta de Crédito, disposición en cajeros automáticos y ventanillas Bancomer y compras en establecimientos”.² El banco otorgó este crédito en el año 2008 por un monto de \$100,000 MXN.

Dentro de sus principales beneficios se encuentra que tiene un plan de pagos fijos que permite traspasar a tasa fija el monto de la deuda; y es el único crédito para negocios que emite estados de cuenta mensuales, facilitando la administración y control.

En cuanto a los intereses, es importante mencionar que las disposiciones efectuadas de la línea de crédito por cualquier medio de disposición, generarán intereses (del 18%) desde la fecha en que estas se realicen hasta su pago (sobre el promedio de los saldos insolutos diarios). La forma de pago es el 14% del saldo al corte más intereses, el cual se deberá aplicar a más tardar el día 12 de cada mes. O si lo decide, el saldo total, sin comisiones por prepago.

Hasta el momento, afortunadamente no se han perdido clientes ni pedidos por no poder cumplir con la entrega de los mismos por falta de dinero, sin embargo la empresa contempla ampliar esta línea de crédito ya que los pedidos han ido aumentando.

La eficiencia en el manejo de los recursos constituye el principal problema que se pretende resolver a través del presente proyecto de campo. Este problema se puede identificar en tres áreas. La primera tiene que ver con la propia eficiencia haciendo uso de la legislación aduanera y los tratados de libre comercio que tiene México. Rive Plus ha identificado proveedores extranjeros que ofrecen productos a excelentes precios, sin embargo al momento de importarlos los aranceles, los impuestos y los costos por los servicios de agentes aduanales elevan el precio de los productos, lo que hace que pierdan su competitividad y/o disminuya la posible utilidad por la venta de los mismos. Sobre esta misma línea, la segunda área tiene que ver con la identificación de riesgos cambiarios a causa de las transacciones internacionales en donde se compra y se vende en diferentes monedas. Finalmente, la tercer área la constituye el financiamiento, ya que como se mencionó anteriormente hay ocasiones en las que los recursos con los que la empresa cuenta no son suficientes para cubrir el volumen de compras de materiales requeridos por los clientes. Esto se ha aminorado gracias al crédito bancario, sin embargo se está tratando de ampliar debido al aumento de pedidos que deben ser financiados en primera instancia por la empresa hasta recibir el pago correspondiente por la venta de los mismos.

² BBVA Bancomer. 2012. “Tarjeta de Negocios Bancomer”. Accesado el 1 de febrero de 2012 de: http://www.bancomer.com.mx/negocio/negocio.asp?mainf=negoc_finan.html.

RESUMEN EJECUTIVO

Este trabajo tiene como propósito hacer más eficiente a la micro empresa denominada Rive Plus S.A. de C.V., la cual desde su creación en el 2006 ha venido creciendo y poco a poco ha empezado a realizar transacciones internacionales en donde intervienen más de una moneda.

Es por esto que se empieza destacando la importancia y la evolución del comercio internacional, pasando por la información de los tratados de libre comercio que tiene México firmados y cómo la empresa puede tomar ventaja de ellos en los procesos de importación, ahorrando así dinero que la lleve a ser más eficiente con el uso de los recursos. Una vez identificadas las fracciones arancelarias de cada uno de los productos que la empresa comercializa, se identificó que la mayoría de ellos a excepción de las bandas están exentos del pago de impuestos generales de importación tanto en el TLCAN como en la Decisión 2/2000 (tratado de libre comercio con la Unión Europea), por lo que la empresa únicamente deberá cubrir el IVA, el DTA (derecho de trámite aduanero) y los honorarios del agente aduanal.

De igual forma, al realizar estas transacciones internacionales, la empresa debe estar consciente de los riesgos cambiarios que existen y que la pueden llevar a tener pérdidas significativas por cambios repentinos en el tipo de cambio. Es por ello que se realizó un ejercicio en donde se muestran 4 transacciones importantes para la empresa y se compara lo que sucedió realmente con lo que pudo haber sucedido de haber realizado una estrategia con coberturas. En el primer caso se demuestra claramente la importancia de las coberturas, ya que de haberlas utilizado se habría logrado tener una utilidad casi \$80,000 MXP mayor. En general, lo más importante es destacar que las coberturas financieras tienen como propósito actuar como un seguro dándole certeza a la empresa de cómo se comportarán sus flujos de efectivo al tener desde el principio bien definido cuánto dinero recibirá y cuánto deberá pagar.

Por último se encuentra el financiamiento que la empresa necesita para continuar creciendo y para tener la capacidad de hacer frente a los compromisos de venta que como se muestran en el cuarto ejercicio de la sección de medición de resultados han crecido significativamente llevando a la empresa al punto de tener que disponer de efectivo de las tarjetas de crédito personales.

Para atender las necesidades de efectivo se evaluaron los programas de créditos revolventes y simples para las pequeñas y medianas empresas (PYMES) que ofrecen la banca comercial y la banca de desarrollo. Se observó que la mejor opción es solicitar un aumento en la línea de crédito con la que se cuenta actualmente y solicitar el crédito simple pre-aprobado por BBVA Bancomer por un monto de \$226,000 MXP a un plazo de hasta 36 meses. Por el lado de la banca de desarrollo, se identificó el programa de *Cadenas Productivas*, el cual le brinda a las PYMES la liquidez que buscan al descontar sus facturas a través del factoraje electrónico. Para Rive Plus esto es muy atractivo, ya que dos de sus principales clientes (Sicartsa y Arcelor Mittal) se encuentran ya inscritos en dicho programa, por lo que podría obtener prácticamente de inmediato el pago por las ventas, en lugar de esperar los 30 o 60 días establecidos en las políticas de pago de estas empresas.

TABLA DE CONTENIDO

Lista de tablas	6
Lista de figuras	6
Objetivos del proyecto	7
Marco teórico	8
La importancia del comercio internacional resultado de la apertura comercial	8
Tendencias de la economía mundial	8
Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo	9
Proceso de liberalización de las barreras comerciales	10
Legislación aduanera y los tratados de libre comercio que México tiene firmados	11
La ley aduanera en México	13
El agente aduanal y el proceso de importación	15
La importancia de las coberturas financieras resultado de los riesgos cambiarios	17
El mercado cambiario	18
Los derivados financieros	18
Los contratos adelantados	20
Los contratos de intercambio	20
Los futuros	21
Las opciones	22
La importancia del financiamiento como resultado de la falta de liquidez	23
Los créditos	23
El Costo Anual Total (CAT)	24
Encuesta trimestral de evaluación coyuntural del mercado crediticio	25
Estadísticas de los créditos en México	27
Ley del Banco de México	29
Solución y descripción de entregables para la empresa	30
Solución en comercio internacional	30
Solución en coberturas	38
Solución en financiamiento	40
Beneficios para la empresa	48

Implantación	49
Calidad del proyecto y medición de los resultados	50
Ejercicio 1: Coples magnéticos	50
Ejercicio 2: Elemento neumático.....	51
Ejercicio 3: Elemento neumático.....	52
Ejercicio 4: Ventas de enero de 2012	54
Conclusiones	57
Experiencias y observaciones	59
Referencias	60
Anexos	62
Anexo 1: Términos y condiciones generales de contratación del contrato de futuro del dólar de los Estados Unidos de América (entrega en especie)	62
Anexo 2: Aportaciones Iniciales Mínimas (AIM).....	70
Anexo 3: Lista de documentos para la integración del expediente de afiliación al programa de cadenas productivas.....	72

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Porcentaje de exportaciones con respecto al PIB

Tabla 2: Tratados de libre comercio que México tiene firmados

Tabla 3: Principales diferencias entre los contratos adelantados y los futuros

Tabla 4: Créditos otorgados por la banca comercial

Tabla 5: Créditos otorgados por la banca de desarrollo

Tabla 6: Endeudamiento de las empresas y de las personas físicas con actividad empresarial

Tabla 7: Endeudamiento por sector de la economía

Tabla 8: Tasa de los impuestos generales a la importación de los productos que la empresa comercializa

Tabla 9: Tasa de los impuestos generales a la importación bajo el amparo del TLCAN

Tabla 10: Tasa de los impuestos generales a la importación bajo el amparo de la Decisión 2/2000

Tabla 11: Comparativo de los créditos revolventes y simples para PYMES

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Fuentes de financiamiento a las empresas

Figura 2: Porcentaje de empresas que cuentan con créditos bancarios

OBJETIVOS DEL PROYECTO

- Identificar la clasificación arancelaria de los productos que la empresa maneja en la Tarifa de los Impuestos Generales a la Importación y a la Exportación (TIGIE) y en los tratados de libre comercio que México tiene firmados con el fin de evaluar e identificar verdaderas oportunidades de negocio, en donde se incurra en los menores aranceles posibles.
- Evaluar los servicios de los agentes aduanales con los que se ha trabajado hasta el momento y determinar si han sido las mejores opciones; de lo contrario buscar otros con menores honorarios y costos que permitan disminuir los gastos de importación.
- Identificar y evaluar los riesgos cambiarios.
- Identificar una estrategia de coberturas que permita disminuir el riesgo cambiario al comprar en una moneda (generalmente dólares americanos) y vender en otra (pesos mexicanos).
- Evaluar la factibilidad del aumento en la línea de crédito bancaria con la que se cuenta actualmente.
- Analizar y determinar el nivel óptimo de apalancamiento para la empresa.
- Buscar fuentes alternativas de financiamiento, por ejemplo financiamiento de los proveedores, programas gubernamentales de apoyo a las micro y pequeñas empresas.

MARCO TEÓRICO

A. La importancia del comercio internacional resultado de la apertura comercial

Tendencias de la economía mundial

Las tendencias más importantes de la economía mundial son la continuación de la liberación comercial y la integración económica; el surgimiento de mercados financieros globales; el surgimiento del euro como una moneda global; y la privatización.³

El comercio internacional es el vínculo tradicional entre las economías, y muestra una expansión continua. En la tabla 1 se muestra la razón entre exportaciones y el PIB de una serie de países seleccionados.

Tabla 1: Porcentaje de exportaciones con respecto al PIB

Pais	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2009
Mundo	12%	14%	19%	19%	24%	27%	24%
Argentina	8%	6%	5%	10%	11%	25%	21%
Australia	0%	13%	16%	15%	19%	18%	ND
Brasil	7%	7%	9%	8%	10%	15%	11%
Canadá	17%	22%	28%	26%	46%	38%	29%
Alemania	0%	16%	20%	25%	33%	41%	41%
Japón	11%	11%	14%	10%	11%	14%	13%
Corea	3%	14%	32%	28%	39%	39%	50%
México	8%	8%	11%	19%	31%	27%	28%
Federación Rusa	0%	0%	0%	18%	44%	35%	28%
España	8%	12%	15%	16%	29%	26%	23%
Tailandia	16%	15%	24%	34%	67%	74%	68%
Reino Unido	20%	22%	27%	24%	28%	26%	28%
EE.UU.	5%	6%	10%	10%	11%	10%	11%

Banco Mundial. Consultado en abril de 2011 en <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS?page=1>

En algunos países el crecimiento del comercio internacional fue mayor al promedio mundial: Alemania, Corea y Tailandia pasó del 0, 3 y 16% en 1960 al 41, 50 y 68% de su PIB en 2009, respectivamente. Resalta el crecimiento del comercio de Argentina, Brasil y México al pasar

³ Eun, Cheol S. y Resnick, Bruce G. *Administración Financiera Internacional*. Mc Graw Hill. 4ª Edición. 2007. pp 10-16.

del 8, 7 y 8% de su PIB en 1960 al 21, 11 y 28% en 2009, respectivamente, que se explica al cambio de políticas emprendidas hace algunas cuantas décadas (de proteccionistas a libre mercado y de economía abierta).

En el siglo XXI las naciones están más unidas que nunca a través del comercio de bienes y servicios, y la economía global ha creado estos vínculos en un lugar turbulento. Tanto los responsables de hacer las políticas como los hombres de negocios se dan cuenta de los cambios tan drásticos que tienen lugar en el mundo del comercio.

Teoría de la ventaja comparativa de David Ricardo

Dos países pueden comerciar con ventajas mutuas, incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de todos los bienes. El comercio aporta beneficios a los países exportadores, cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país; mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere una intensidad en la utilización de recursos que son relativamente escasos. Con ello permite la especialización en la producción de gamas más reducidas de productos, obteniendo eficiencia en economías de escala.

Desde la aparición de los estados nación, los gobiernos han estado preocupados por el efecto de la competencia internacional sobre la prosperidad de las industrias nacionales, y han intentado defenderlas de la competencia extranjera imponiendo límites a las importaciones, o bien ayudándolas en la competencia internacional mundial subvencionando exportaciones.

La misión de la economía internacional ha sido analizar los efectos de las políticas proteccionistas y mostrar las ventajas del libre comercio. En la economía internacional, al comprender naciones soberanas con políticas económicas propias y objetivos diferentes, presenta regularmente conflictos de intereses, e incluso aún si los países mantienen objetivos similares, pueden experimentar fricciones en caso de fallar la coordinación de sus políticas. Un problema fundamental es cómo conseguir un grado aceptable de armonía entre el comercio internacional y las políticas monetarias de los diferentes países sin un gobierno mundial que les diga qué hacer.

El comercio internacional se realiza porque pueden obtenerse beneficios de las diferencias existentes entre los países, en la que cada uno hace aquello que sabe hacer relativamente bien; y para conseguir economías de escala en la producción. Con el fin de entender estas razones, se requiere comprender el concepto de ventaja comparativa del modelo desarrollado por David Ricardo.

Un país tiene ventaja comparativa en la producción de un bien si el coste de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que es en los otros países.

La teoría de la ventaja comparativa ofrece una herramienta analítica y racional en la promoción del libre comercio entre las naciones. De hecho, el comercio internacional se está volviendo más liberalizado tanto a niveles regionales como globales.

Proceso de liberalización de las barreras comerciales

A nivel global, se acordó en 1947 el *General Agreement on Tariffs and Trade* (GATT), el cual es un acuerdo multilateral entre los países miembros y ha jugado un papel muy importante en derribar las barreras al comercio internacional tales como cuotas, aranceles y subsidios.

Por su parte, la Ronda de Uruguay realizada en 1986 mantiene como objetivos los siguientes:

- Reducir en promedio las tarifas a las importaciones mundiales en 38%;
- Incrementar la proporción de mercancías libres de impuestos, del 20 al 44%, y
- Extender las reglas del comercio mundial a los productos agrícolas, banca y seguros, así como a los derechos de propiedad intelectual.

Además creó la Organización Mundial de Comercio (OMC) para remplazar al GATT, la cual cuenta con más poderes para hacer cumplir las reglas del comercio internacional. Cabe mencionar que China se incorporó recientemente a la OMC.

La Ronda de Doha realizada en Qatar en 2001, mantuvo como objetivos reducir las barreras mundiales al comercio y promover el libre comercio entre los países desarrollados y en vías de desarrollo.

Sin embargo, hay una marcada discrepancia entre los países desarrollados liderados por Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, y los países en vías de desarrollo liderados por Brasil, China y la India, en el sentido de abrir los mercados agrícolas e industriales, así como en la reducción de los subsidios a la agricultura por parte de los países ricos.

A nivel regional, se han instituido acuerdos entre países para promover la integración económica. La Unión Europea es el ejemplo más representativo, al incluir a 27 países que han eliminado las barreras para el libre flujo de bienes, capital y de personas. Canadá, Estados Unidos y México firmaron el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), con el fin de eliminar todos los impedimentos al comercio, estableciendo un horizonte de 15 años para ello.

Es así como llegamos a la primer área mencionada en la sección de Descripción del problema, que tiene que ver con la legislación aduanera y los tratados de libre comercio que México tiene firmados.

La legislación aduanera

La legislación aduanera es el conjunto de leyes que reglamentan la entrada y salida de mercancías de territorio nacional. Las principales leyes que están contenidas en esta legislación son la ley aduanera y su reglamento, la ley de comercio exterior y su reglamento, el código fiscal de la federación y las reglas de carácter general en materia de comercio exterior. Además de estas leyes es importante mencionar la existencia y la importancia de los tratados de libre comercio que México tiene firmados con 44 países, ya que estos tratados se aplican supletoriamente al resto de las leyes que se han mencionado. Lo anterior significa que primero se debe cumplir con lo que estipulan los tratados de libre comercio y posteriormente se debe cumplir con las leyes y reglamentos antes mencionados.

Los tratados de libre comercio que México tiene firmados

Un tratado es un acuerdo internacional celebrado por escrito entre estados y regido por el derecho internacional, ya conste en un instrumento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular.

Los tratados de libre comercio dan certeza jurídica y beneficios a las personas que intervienen en el comercio exterior cubriendo la parte del intercambio de mercancías, servicios, compras de gobierno, administración del tratado y salvaguardas. Estos beneficios se traducen en un Impuesto General de Importación (IGI) menor o cero y en un Derecho de Trámite Aduanero (DTA) menor o cero.

Pro México (2011) menciona que “mediante la firma de los TLC’s México ha buscado realizar acuerdos regionales o bilaterales que fomenten el intercambio de bienes y servicios entre los países que celebran el tratado de libre comercio, principalmente mediante la reducción de las barreras arancelarias. Lo anterior permite diversificar los mercados internacionales así como elevar la rentabilidad de las empresas establecidas en México, ya que mediante el comercio podrán acceder a insumos y a productos finales del exterior a precios competitivos. Esta apertura comercial ha influido en el crecimiento económico, ya que se han generado nuevas oportunidades de empleo y un incremento en los ingresos por medio del crecimiento del comercio exterior, contribuyendo así a elevar los niveles de vida”.

Antes de la firma del TLCAN, México era una economía cerrada que sólo pertenecía a la OMC y al GATT, por lo que las aduanas al no dejar pasar nada del extranjero fomentaban la corrupción y el contrabando; todo lo que se necesitaba importar se hacía con permisos de importación.

El TLCAN además de buscar el comercio y la inversión extranjera directa entre los 3 países de América del norte, buscaba la modernización de muchas instituciones en México. Se creó el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) y la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER) con el propósito de promover la transparencia en la elaboración de regulaciones. De igual forma se intentó aunque sin éxito modernizar la aduana de la Ciudad de México.

México tiene 12 tratados firmados con 43 países. En la tabla 2 se presenta el detalle de cada uno de ellos.

Tabla 2: Tratados de libre comercio que México tiene firmados

Tratado	Firma del Tratado	Implementación del Tratado	Países con los que se firmó
TLCAN	20/12/1993	01/01/1994	Estados Unidos y Canadá
G3	09/01/1995	01/01/1995	Colombia y Venezuela ¹
Costa Rica	10/01/1995	01/01/1995	Costa Rica
Bolivia	11/01/1995	01/01/1995	Bolivia
Nicaragua	01/07/1998	01/07/1998	Nicaragua
Chile	28/07/1999	01/08/1999	Chile
TLCUE ²	26/06/2000	01/07/2000	Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca.
TLCUE (2° parte)	30/04/2004	01/05/2004	Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Inglaterra, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Polonia.
Israel	26/06/2000	01/07/2000	Israel
TN3	14/03/2001	15/03/2001 01/06/2001	Guatemala y El Salvador Honduras
AELC	29/06/2001	01/07/2004	Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein
Uruguay	14/07/2004	15/07/2004	Uruguay
Japón ²	31/03/2005	01/04/2005	Japón

¹ El 19 de noviembre de 2006 Venezuela dejó de pertenecer a este tratado.

² Es un Acuerdo de Asociación Económica, en donde además de involucrar temas del intercambio de mercancías, también hablan de servicios, inversión, resolución de conflictos, política y cooperación.

En los tratados de libre comercio, los capítulos referentes a trato nacional y acceso de bienes al mercado, reglas de origen, y procedimientos aduaneros son de conocimiento obligado para las personas que se dedican al comercio internacional.

Otro tema importante cuando se habla de tratados de libre comercio tiene que ver con la desgravación arancelaria, la cual muestra cómo van disminuyendo los aranceles al paso del tiempo. Las listas de desgravación contenidas en los tratados se basan en liberar desde el principio los productos que los países no tienen que proteger y proteger los que se producen internamente. Al negociar estas listas se debe tomar en cuenta el grado de desarrollo de los países. En el TLCAN México tenía una desgravación a largo plazo porque no podía competir con Estados Unidos y Canadá, por lo que en las negociaciones se deben balancear los intereses de ambas partes. La Unión Europea negoció y acordó con México que le permitiera introducir a tasa cero los mismos productos estadounidenses que les permitía introducir a México.

Las reglas de origen, también contenidas en los tratados de libre comercio, sirven para determinar de dónde son originarias las mercancías y así poder determinar si gozan de preferencias arancelarias. El origen se obtiene cuando la mercancía fue creada en el país de origen o cuando se transforma, añadiendo procesos productivos al bien final confiriéndole así un origen. Sin embargo, hay operaciones que no confieren origen a las mercancías. Éstos son procesos simples como por ejemplo, pintado de mercancías, reunión de juegos y surtidos, limpieza de productos, almacenaje, etiquetado, dilución en agua, sacrificio de animales, remoción de óxido, cardado (peinar fibras) y calandrado (estirar fibras).

La ley aduanera en México

La ley aduanera regula la entrada y salida de mercancías al territorio nacional y menciona los requisitos que deben cumplir todos los involucrados (importadores, exportadores, transportistas y agentes aduanales) en una operación. Estas operaciones de entrada y salida, llamadas importaciones y exportaciones respectivamente, se llevan a cabo en las aduanas o recintos fiscales en donde también se llevan a cabo las actividades de manejo, almacenaje, custodia, fiscalización, despacho, carga y descarga de mercancías.

El despacho es el conjunto de formalidades que se deben de llevar a cabo para sacar las mercancías de la aduana. El agente aduanal debe hacer un pedimento para posteriormente hacer el pago de impuestos y acudir al mecanismo de selección automatizado el cual determina si la mercancía se debe someter a revisión (reconocimiento) o no.

Principales características de un pedimento

Un pedimento es la declaración fiscal mediante la cual personas físicas y morales darán a conocer todos los gravámenes, las regulaciones y restricciones no arancelarias, y la legal tenencia y estancia de de las mercancías importadas o exportadas del territorio nacional. Los campos para el llenado del pedimento son los siguientes:

- Número de pedimento
- Tipo de operación (importación, exportación/retorno, tránsito).
- Clave de pedimento
- Regimen
- Tipo de cambio
- Peso bruto
- Aduana Entrada/Salida
- Medio de transporte
- Valor en dólares
- Valor en aduana
- Precio pagado/valor (pesos)
- Datos del importador/exportador
- Valor de los seguros
- Seguros
- Fletes
- Embalajes
- Acuse electrónico de validación
- Código de barras
- Clave de la sección aduanera de despacho
- Bultos
- Fechas
- Contribuciones
- Clave del tipo de tasa
- Tasa
- Cuadro de liquidación
- Totales
- Certificaciones
- Datos del proveedor o comprador
- Vinculación
- Número de factura
- Fecha de la factura
- Incoterm
- Moneda de la factura
- Valor de la factura en dólares
- Datos del transporte y del transportista
- Descargos
- Observaciones
- Partidas

- Descripción de la mercancía
- Contribuciones
- Descripción valor adu/USD
- Importe precio pagado
- Precio unitario
- Marca, modelo, código del producto
- Regulaciones, restricciones no arancelarias, y normas oficiales mexicanas.
- Datos de identificación, firma y declaración bajo protesta de decir verdad del agente aduanal.

El agente aduanal y el proceso de importación

El agente aduanal es la persona física autorizada por una patente para realizar el despacho de la mercancía. En los primeros 24 meses de obtenida su patente debe trabajar por lo menos para 5 empresas y hacer mínimo 5 importaciones cada mes. Debe firmar el 20% de las operaciones y el 15% de las que tienen un valor superior a los 3000 dólares americanos (o 5000 dólares americanos en la región fronteriza). Puede tener 3 mandatarios cuando haga hasta 300 operaciones al mes, y 5 mandatarios si supera las 300 operaciones al mes. Tiene una aduana de adscripción y puede trabajar en otras 3 aduanas más. Los honorarios de los agentes aduanales van del 0.25% al 0.50% del valor en aduana de la mercancía, sin embargo la mayoría cobran el 0.45% y alrededor de \$500 pesos por cada pedimento. Hay 900 patentes de agente aduanal en nuestro país.

Los documentos necesarios para importar son los siguientes:

1. Pedimento o aviso (en caso de importaciones temporales señaladas en el artículo 106 de la ley aduanera).
2. Factura comercial cuando la mercancía tenga un valor superior a los 300 dólares americanos.
3. Documento que compruebe el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias o normas oficiales mexicanas.
4. Certificado de origen (sólo en caso de querer aplicar preferencias arancelarias, cuotas compensatorias, exención del derecho de trámite aduanero (DTA) o cupos.
5. Documentos de transporte aéreo (guía aérea), marítimo (conocimiento de embarque) o terrestre (carta porte).
6. Manifestación de valor, la cual es un documento con un formato libre en donde se describe el valor de las mercancías a importar.
7. Hoja de cálculo
8. Cuenta aduanera de garantía.

9. Certificado de peso o volumen (sólo para mercancía a granel en transporte marítimo o férreo.
10. Declarar series y números de serie en caso de importar maquinaria. Estos números se declaran en la sección de observaciones del pedimento.

De acuerdo con la ley aduanera, las obligaciones de los importadores son estar inscritos en el padrón de importadores, hacer el encargo conferido en donde se autoriza y se da de alta a los agentes aduanales para que trabajen bajo el Registro Federal de Contribuyentes del importador y así puedan despachar la mercancía importada. Una persona física puede dar de alta hasta 10 agentes aduanales, mientras que una empresa moral hasta 30. Debe contar con el certificado de origen y todos los documentos de prueba que avalen el país de origen de la mercancía a importar en caso de querer gozar de preferencias arancelarias. El importador debe entregar al agente aduanal la manifestación de valor de las mercancías a importar utilizando la hoja de cálculo para su realización.

Es importante mencionar que el valor en aduana de la mercancía es el valor sobre el que se calculan todas las contribuciones a las que la mercancía está sujeta. Este valor en aduana de la mercancía se compone del valor de transacción el cual es el precio pagado más los incrementables, los cuales son los fletes, seguros y demás gastos mencionados en el artículo 56 de la ley aduanera necesarios para hacer llegar la mercancía a la aduana.

En el caso de una importación definitiva se deberán pagar las siguientes contribuciones:

- Los impuestos generales a la importación, también llamados aranceles, los cuales deben ser cubiertos en caso de no contar con preferencias arancelarias.
- El derecho de trámite aduanero (DTA) es una cuota fija por el uso de las instalaciones de la aduana.
- Cuotas compensatorias (en caso de que la mercancía importada esté sujeta a ellas). Las cuotas compensatorias son medidas que los gobiernos de los países importadores llevan a cabo cuando las mercancías importadas tienen un valor de transacción muy bajo debido a que los gobiernos de los países de los exportadores les otorgan a los productores subsidios o apoyos económicos que les permitan comercializar y exportar sus mercancías a un precio menor. Por lo tanto los gobiernos de los países importadores establecen estas cuotas con el fin de compensar esta ventaja de los productores extranjeros y así proteger a su industria nacional.
- Impuesto al Valor Agregado
- Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (en caso de que la mercancía esté sujeta a este impuesto).
- Impuesto Sobre Automóviles Nuevos (en caso de importar automóviles nuevos).

B. La importancia de las coberturas financieras resultado de los riesgos cambiarios

La segunda área mencionada en la descripción del problema tiene que ver con las coberturas financieras derivadas de los riesgos cambiarios al realizar transacciones en diferentes monedas buscando tomar ventaja de las preferencias arancelarias otorgadas por los tratados de libre comercio.

Los riesgos de tipo de cambio se deben al hecho de que las naciones soberanas tienen la facultad de emitir su propia moneda, formular sus políticas económicas, imponer impuestos, regular los movimientos de la gente, de los bienes y del capital.

El sistema financiero internacional es la estructura institucional en la cual se realiza el sistema internacional de pagos, se acomodan los movimientos de capital y se determinan los tipos de cambio de las monedas. Es un complicado arreglo de acuerdos, reglas, instituciones, mecanismos y políticas referentes al tipo de cambio, pagos internacionales y flujo de capital. Es por esto que la eficiente administración financiera requiere de la total comprensión de la dinámica del medio monetario internacional.⁴

Cada uno de los países decide si desea adoptar un régimen de tipo de cambio fijo o flexible. Bajo el tipo de cambio flexible, los gobiernos mantienen independencia en sus políticas porque el balance externo se obtiene mediante ajustes en el tipo de cambio y no por políticas intervencionistas. Sin embargo, la incertidumbre sobre el tipo de cambio puede afectar el comercio internacional y la inversión. Al elegir entre los dos regímenes se deben ponderar entre la autonomía en las políticas nacionales y la integración económica internacional. La principal ventaja de un régimen de tipo de cambio fijo es que la volatilidad en el tipo de cambio es ocasional, lo que permite tener precios mucho más estables que con un régimen de tipo de cambio flexible.

El ímpetu por la globalización de los mercados financieros se originó a partir de que los gobiernos con las monedas más importantes empezaron a desregular su tipo de cambio y mercados de capitales. Esta desregulación y competencia en servicios financieros ofreció un medio natural para las innovaciones financieras que resultaron en la introducción de diversos instrumentos: futuros y opciones de monedas, bonos expresados en otras monedas, fondos mutualistas internacionales, y futuros y opciones sobre índices accionarios.

⁴ Eun, Cheol S. y Resnick, Bruce G. *Administración Financiera Internacional*. Mc Graw Hill. 4ª Edición. 2007. pp. 106-109.

El mercado cambiario

El mercado cambiario es el medio para convertir poder de compra de una moneda a otra, en depósitos bancarios de moneda extranjera, financiamiento en moneda extranjera, contratos de futuros y opciones de moneda extranjera y swaps de monedas.

Los participantes en el mercado cambiario incluyen bancos internacionales y sus clientes, instituciones financieras no bancarias, *brokers* y bancos centrales. Es a través de este mercado que los bancos centrales realizan su política monetaria para influir en el precio de su moneda. El banco central usa las reservas para comprar moneda propia y con ello disminuye la oferta monetaria; o vende moneda propia para incrementar la oferta.

El mercado spot involucra la mayoría de las compras y ventas cambiarias de carácter inmediato. Generalmente la operación se concreta en dos días hábiles; sin embargo, en Canadá, Estados Unidos y México se concreta en un día hábil. Este mercado representa el 37% del mercado cambiario.

Los derivados financieros

Los derivados financieros son instrumentos diseñados para la eficiente administración de riesgos financieros, un contrato de derivados se define generalmente como un contrato privado que deriva su valor con base al precio de un activo subyacente, alguna tasa de referencia o algún índice accionario. Tal contrato especifica la cantidad notional, la cual se define en términos de monedas, de acciones, de costales o alguna otra unidad.

Los derivados financieros sirven para cubrir riesgos; para especular tomando una posición contraria al del mercado; para aprovechar oportunidades de arbitraje; para cambiar la naturaleza de una obligación; para cambiar la naturaleza de una inversión sin incurrir en los costos de vender un portafolio y comprar otro.

El Mercado Mexicano de Derivados (MEXDER) denomina productos derivados a una familia o conjunto de instrumentos financieros, cuya principal característica es que están vinculados a un valor subyacente o de referencia. Los productos derivados surgieron como instrumentos de cobertura ante fluctuaciones de precio en productos agroindustriales (*commodities*), en condiciones de elevada volatilidad. La finalidad de los instrumentos financieros derivados es distribuir el riesgo que resulte de movimientos en el precio del subyacente entre los participantes que quieren disminuir dicho riesgo y aquellos que deseen asumirlo. En el primer caso, se encuentran los individuos o empresas que desean asegurar el día de hoy el precio futuro del activo subyacente, así como su disponibilidad. En el segundo caso, se trata de individuos o empresas que buscan obtener la ganancia que resulta de los cambios abruptos en el precio del activo subyacente.

La principal función de los derivados es servir de cobertura ante fluctuaciones de precio de los subyacentes, por lo que se aplican preferentemente a portafolios accionarios; obligaciones contraídas a tasa variable, pagos o cobranzas en moneda extranjera a un determinado plazo; planeación de flujos de efectivo, entre otros.

Los derivados son instrumentos que contribuyen a la liquidez, estabilidad y profundidad de los mercados financieros, cuyos beneficios son aplicables en:

- Importadores que requieran dar cobertura a sus compromisos de pago en divisas.
- Tesoreros de empresas que busquen protegerse de fluctuaciones adversas en las tasas de interés.
- Inversionistas que requieran proteger sus portafolios de acciones contra los efectos de la volatilidad.
- Empresas no financieras que quieran apalancar utilidades.
- Deudores a tasa flotante que busquen protegerse de variaciones adversas en la tasa de interés, entre otros.

Estas operaciones se llevan a cabo en dos mercados:

1. Bolsas de valores: Los derivados intercambiados en Bolsa cuentan con características predeterminadas, las cuales no pueden ser modificadas, respecto a su fecha de vencimiento, monto del subyacente amparado en el contrato, condiciones de entrega y precio. Otra característica importante es la existencia de la cámara de compensación, la cual funge como comprador ante todos los vendedores y viceversa, rompiendo así el vínculo entre comprador y vendedor individual.
2. Sobre el Mostrador (*Over The Counter*, OTC): Los derivados intercambiados sobre el mostrador son diseñados por instituciones financieras de acuerdo con las necesidades específicas del cliente. Es el mercado más grande, ya que mantiene en su valor nocional activos del orden de USD\$ 615 billones, mientras que el mercado centralizado maneja activos en sus nocionales de USD\$ 73 billones.

Existen cuatro tipos de derivados financieros, los cuales son forwards, futuros, swaps y opciones. Entre ellos pueden combinarse, formando instrumentos más complejos y que atiendan de mejor forma las necesidades financieras de los usuarios.

La parte que acuerda comprar tiene lo que se conoce una posición larga; mientras que la parte que acuerda vender tiene una posición corta.

Los contratos adelantados

Los contratos adelantados, mejor conocidos como *forwards* son el derivado más simple. Consisten en un acuerdo de compra o venta de un activo en cierto tiempo futuro a cierto precio y se contrasta con un contrato spot, el cual es un acuerdo de compra o venta de un activo hoy. Se comercializa en el mercado OTC, normalmente entre dos empresas financieras o entre una institución financiera y su cliente. Una de las partes asume la posición larga, es decir, acuerda la compra de un activo subyacente en una fecha futura determinada y a un precio específico. La otra parte asume la posición corta y acuerda en vender el activo en la misma fecha y al mismo precio.

Cabe señalar que quien compra un *forward* adquiere la obligación de comprar la cantidad estipulada al precio establecido. Generalmente el vencimiento es de 1, 3, 6, 9 y 12 meses para estos contratos.

Los contratos de intercambio

Los contratos de intercambio, mejor conocidos como *swaps* son una transacción financiera en la que las dos partes acuerdan contractualmente intercambiar flujos monetarios en el tiempo. Se fundamentan en la ventaja comparativa que disfrutaban algunos participantes en ciertos mercados, que les permite acceder a determinadas divisas u obtener tasas de interés en condiciones más ventajosas. Estos contratos se operan fuera de bolsa, sin embargo recientemente se han listado algunos en el MEXDER.

Las dos sumas pueden ser intercambiadas en diferentes divisas (*swap* cambiario), o en la misma, donde una cantidad es una suma fija de dinero y la otra es variable (*swap* en tasas de interés) o en dos diferentes divisas donde el pago de una moneda es fija y la otra es variable (*swap* cruzado en tasas de interés).

El swap más común es el plan *vanilla interest rate swap*, en este contrato una compañía acuerda pagar una tasa fija sobre un monto notional durante un período determinado y a cambio recibe un pago de tasa variable. Por lo tanto, los tipos de swaps se pueden clasificar como *coupon swap*, en donde se intercambian tasas fijas por tasas variables y viceversa; *basis swap*, en donde se intercambian tasas variables por tasas variables; y *cross currency rate swap*, en donde se intercambian tasas fijas en una divisa por tasas variables en otra.

Una de las grandes ventajas del mercado de swaps es que tiene la posibilidad de tomar ventaja de una oportunidad de arbitraje.



Los futuros

Un contrato futuro es muy similar a un forward, con la diferencia de que el futuro se negocia con contratos estandarizados, es decir, las operaciones prevén los mismos términos contractuales y la suscripción de éstos se lleva a cabo en bolsas organizadas. De esta manera, un contrato de futuros especifica que cierta cantidad de moneda se intercambiará por otra en un tiempo determinado (vencimiento) a un precio especificado hoy. En dichos contratos se especifican el precio de entrega, la fecha de vencimiento del contrato, el activo sobre el cual se hará el contrato (activo subyacente), el lugar en que se hará la entrega de dicho activo, y la cantidad del activo subyacente estipulada por contrato, conocida como notional.

Dada una operación en el mercado de futuros, se debe realizar una operación al margen, el cual es efectivo depositado por el inversionista mediante su *broker*. El margen se ajusta diariamente para reflejar los movimientos del mercado. Los márgenes minimizan la posibilidad de una pérdida en caso de un incumplimiento de un contrato. Por lo tanto se tienen pequeñas pérdidas o ganancias diarias, en vez de una gran pérdida o ganancia al vencimiento. En cada día hábil, si el precio baja, el que se va largo paga al corto; mientras que si el precio sube, el que se va corto paga al largo. Diariamente, las pérdidas se sustraen de la cuenta del inversionista o se abonan sus ganancias, y cada parte tiene un nuevo contrato a un nivel precio con un vencimiento de un día menos.

El *Chicago Mercantile Exchange* es el mercado de derivados más grande del mundo, sin embargo también existen el *Chicago Board of Trade*, el *London International Financial Futures Exchange*, el *Eurex* (Europa), *BM&F* (Brasil), el *Tokyo International Financial Futures Exchange*, el Mercado Mexicano de Derivados, el *Philadelphia Board of Trade*.

En la tabla 3 se pueden apreciar las principales diferencias entre los contratos forward y los contratos de futuros.

Tabla 3: Principales diferencias entre los contratos adelantados y los futuros

Característica	Contratos Futuros	Contratos Adelantados
Tipo de contrato	Negociados en Bolsa	Contrato entre particulares
Relación entre los participantes	Anónima	Directa
Estandarización	Contratos estandarizados	Contratos no estandarizados
Vencimiento	Fechas preestablecidas y periódicas de entrega	Pactada de acuerdo a las necesidades de los contratantes
Liquidaciones	Liquidaciones diarias en Bolsa	Generalmente al fin del contrato

Tamaño	Predeterminado	No estandarizado
Garantía	Existe una cámara de compensación que respalda el mercado y que requiere depósitos de garantía.	Las partes pueden o no convenir algún tipo de garantía
Tipo de mercados	Se negocian en mercados organizados	Se negocian en privado
Liquidez	Alta	Casi nula
Mecanismo de salida	Se pacta un contrato contrario	No es transferible
Riesgo de crédito	Nulo	Alto
Acceso a información	Información pública vía Bolsa	Son contratos privados
Facilidad de negociación	Sólo se negocia el precio y número de contratos	Se negocian todas las características del contrato

Las opciones

Una opción es otro derivado financiero que le da al tenedor el derecho, pero no la obligación, de comprar o vender una cantidad determinada de un activo en el futuro, al precio previamente acordado.

Una opción *call* da al tenedor el derecho, pero no la obligación, de comprar una cantidad determinada de un activo en el futuro, al precio previamente acordado; mientras que una opción *put* da al tenedor el derecho, pero no la obligación, de vender una cantidad determinada de un activo en el futuro, al precio previamente acordado.

Las opciones europeas pueden ejercerse solamente en la fecha de vencimiento; mientras que las opciones americanas pueden ejercerse en cualquier momento, incluida la fecha de vencimiento. De esta manera, se espera que el precio de las opciones americanas sea mayor que el precio de las opciones europeas.

Se dice que una opción está *in-the-money* cuando con respecto al precio spot, el precio de ejercicio permite obtener una utilidad, por lo que se ejerce la opción; *at-the-money* cuando con respecto al precio spot, el precio de ejercicio no permite obtener una utilidad, pero tampoco una pérdida, por que generalmente no se ejerce la opción; y *out-of-the-money* cuando con respecto al precio spot, el precio de ejercicio no permite obtener una utilidad, por lo que no se ejerce la opción.

Los importadores que deban realizar pagos en moneda extranjera, deberían tomar una posición larga de opciones *call*, ya que si el precio de la moneda extranjera sube, la opción asegura un límite en el costo en moneda local de las importaciones; y si el precio de la moneda extranjera

baja, se tiene la opción de no ejercer y comprar la divisa a un precio más bajo en el mercado *spot*.

Por su parte los exportadores que reciben pagos en moneda extranjera deberían tomar una posición larga de opciones *put*, ya que si el precio de la moneda extranjera baja, la opción asegura un valor de las exportaciones; y si el precio de la divisa sube, tendrá la opción de vender ésta a un precio más alto en el mercado *spot*.

Un estudio reciente (Allayannis y Weston, 2001) ofrece evidencia de que la cobertura ofrece riqueza al accionista: las empresas que administran sus riesgos de manera activa presentan, en promedio, un 5% más valor que las empresas que no cubren sus riesgos cambiarios.

El objetivo de cubrirse es estabilizar los flujos de efectivo de la empresa en el corto plazo.

C. La importancia del financiamiento como resultado de la falta de liquidez

Los créditos

Un crédito es un acuerdo entre dos partes, en virtud del cual una de ellas (el acreedor) le presta una cantidad de dinero a la otra (el deudor). Los créditos se formalizan a través de contratos que establecen: el plazo, los pagos, cada cuándo se paga, las comisiones y los seguros, y otras condiciones que se deban cumplir.

Un crédito está formado por el principal o capital (monto que se presta), los accesorios (intereses, comisiones, seguros y otros gastos), el pago periódico (monto a pagar cada periodo, parte se aplica a accesorios y parte a principal), saldo insoluto de principal (el principal adeudado cada periodo después de aplicar los pagos).

Para otorgar un crédito, el acreedor toma en cuenta la capacidad de pago del deudor, su solvencia y patrimonio, su nivel de endeudamiento, su historial crediticio, y su estabilidad laboral o de trabajo.

La capacidad de pago es el ingreso disponible para pagar un crédito o ahorrar. El nivel de endeudamiento se puede medir como proporción de sus ingresos (total de pagos por deudas / total de ingresos) o como proporción de sus activos (deuda total / activos totales).

El Banco de México menciona que para elegir un crédito se debe acudir con varios oferentes de crédito, quienes consultan el historial crediticio que, en caso de ser positivo, permite obtener mayores fuentes de financiamiento con mejores condiciones. También se debe comparar el CAT de las diferentes opciones del mismo tipo de crédito.

De igual forma, el Banco de México establece los aspectos a considerar al contratar un crédito. El contrato debe incluir una carátula que contenga el CAT y los principales términos y condiciones del crédito (tasa de interés, monto total a pagar, comisiones, etc.). Se debe revisar cuidadosamente y verificar que coincida con lo ofrecido. Las instituciones deben entregar una tabla de amortización que contenga la fecha y el detalle de cada uno de los pagos que se realizarán, así como la evolución del saldo insoluto del principal.

La tabla de amortización deberá contener para cada uno de los períodos el importe para abono al principal; el monto de intereses ordinarios; el IVA de los intereses; las comisiones o las primas de los seguros obligatorios; la cantidad total que el cliente deberá pagar en el período; el saldo insoluto de principal del período de que se trate.

Durante la vigencia de un crédito, las entidades deben entregar comprobantes de recepción de cada uno de los abonos, así como un estado de cuenta con la situación actualizada que guarda el crédito. Se debe tener presente que se pueden realizar pagos anticipados de un crédito para reducir el principal y por tanto pagar menos intereses. También se pueden realizar pagos adelantados que se aplican a los pagos inmediatos siguientes.

El Costo Anual Total (CAT)

El CAT es una medida del costo de un financiamiento porque incorpora todos los costos y gastos inherentes del crédito. Por ser un porcentaje anual, permite efectuar comparaciones entre las diferentes ofertas de crédito. Para ello se supone que el crédito se encuentra vigente todo un año.

El CAT incluye la periodicidad de los pagos; las amortizaciones de principal; los intereses ordinarios; las comisiones, cargos y primas de seguros requeridas para el otorgamiento del crédito; la diferencia entre el precio del bien si se adquiere a crédito y su precio al contado; y las bonificaciones y descuentos pactados en el contrato.

El CAT es el indicador más importante para comparar el costo de los créditos. Sin embargo, hay otros factores que también deben ser tomados en cuenta, como por ejemplo: el tamaño del pago periódico; cada cuándo se hacen los pagos; el plazo del crédito; y el tipo de tasa de interés.

Se debe buscar y seleccionar el CAT más bajo de aquel crédito que sea acorde con las necesidades y la capacidad de pago. Además del CAT es importante revisar las comisiones, las cuales deben estar claramente establecidas en el contrato, para ello se debe señalar el nombre representativo de su concepto; el hecho que la genera; el monto, porcentaje o cómo se determina; cuándo se debe pagar; deben corresponder a hechos realizados; se pagan cuando son exigibles.

En cuanto a la regulación, el artículo 6 del Reglamento de la Ley Federal de Protección al Consumidor establece que *“en la celebración de operaciones a crédito, ... , antes de la contratación correspondiente, el proveedor deberá informar al consumidor el Costo Anual Total (CAT) aplicable a la operación, expresado en términos porcentuales anuales.*

*Para efectos de este artículo, el Costo Anual Total es el costo de financiamiento que para fines informativos y de comparación, incorpora la totalidad de los costos y gastos del crédito. El referido Costo Anual Total se calculará utilizando la metodología establecida por el Banco de México para el tipo de crédito de que se trate, vigente en la fecha del cálculo respectivo.”*⁵

Encuesta trimestral de evaluación coyuntural del mercado crediticio

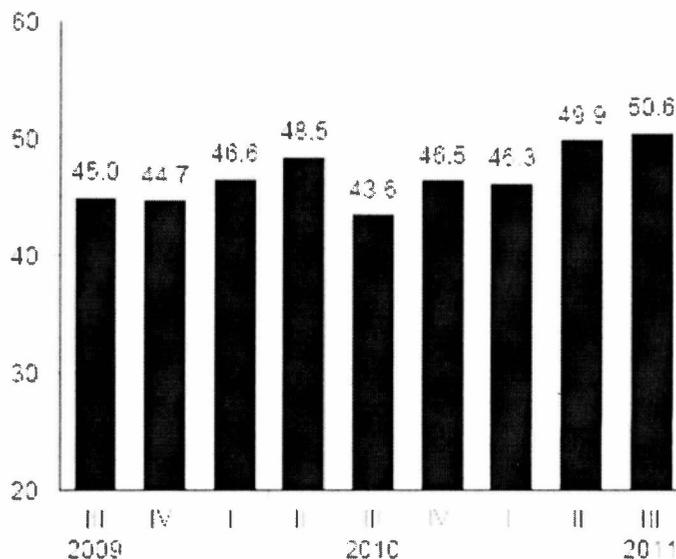
El 17 de noviembre de 2011, el Banco de México emitió un comunicado de empresa mostrando los principales resultados de la Encuesta Trimestral de Evaluación Coyuntural del Mercado Crediticio para el periodo Julio-Septiembre de 2011 realizada por el Banco de México. Los principales resultados fueron los siguientes:

- *“Alrededor de la mitad de las empresas encuestadas señalaron que contaban con créditos de la banca al inicio del trimestre (50.6 por ciento).*
- *Por segundo trimestre consecutivo, el porcentaje de empresas que obtuvo nuevos créditos bancarios superó el 25 por ciento (27.8 por ciento el tercer trimestre de 2011 y 28.5 por ciento el trimestre previo).*
- *La proporción de empresas que recibió nuevos créditos bancarios expresó haber enfrentado condiciones más favorables respecto del trimestre previo en términos de los montos y los plazos ofrecidos. A su vez, las condiciones para refinanciar créditos y los tiempos de resolución del crédito permanecieron prácticamente sin cambio. En cuanto a los requerimientos de colateral, las tasas de interés y las comisiones y otros gastos asociados al crédito, la percepción fue de condiciones menos favorables respecto del trimestre previo.*
- *El financiamiento otorgado por proveedores y el crédito de la banca comercial fueron las dos fuentes de financiamiento más utilizadas por las empresas.*
- *Las principales fuentes de financiamiento (figura 1) reportadas por las empresas fueron: proveedores con un 84.9%, banca comercial con 36.3%, otras empresas del grupo corporativo y/o oficina matriz con 20.2% bancos extranjeros con 6.3%, emisión de deuda con 3.0% y bancos de desarrollo con 5.6%”.*⁶

⁵ Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. 2006. “REGLAMENTO DE LA LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR”. Accesado el 31 de enero de 2012 de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LFPC.pdf.

⁶ Banco de México. 2011. “Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Julio – Septiembre de 2011”. Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la->

Figura 2: Porcentaje de empresas que cuentan con créditos bancarios



Banco de México. 2011. "Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Julio – Septiembre de 2011". Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/%7BBFACAB9A-79E2-7862-38F6-BFEB6F542B21%7D.pdf>.

Las empresas encuestadas señalaron que las limitantes para obtener un crédito, en orden de importancia, fueron: la situación económica general (62.9%); las tasas de interés del mercado de crédito (51.8%); las ventas y rentabilidad de la empresa (48.6%); las condiciones de acceso al crédito bancario (46.5%); los montos exigidos como colateral (45.8%); la disposición de los bancos a otorgar crédito (45.7%); el acceso a apoyo público (44.5%); la capitalización de la empresa (41.0%); historia crediticia de la empresa (35.3%) y las dificultades para pagar el servicio de la deuda vigente (34.2%).

Estadísticas de los créditos en México

En la tabla 4 se presenta las cantidades del crédito otorgado por la banca comercial a los sectores privado, financiero y público del país; mientras que la tabla 5 muestra las cantidades del crédito otorgado por la banca de desarrollo a los mismos sectores en el año 2011.

Tabla 4: Créditos otorgados por la banca comercial

Título	Créditos Totales de la Banca Comercial	Créditos para el sector privado del país (empresas y personas físicas)	Créditos para el sector financiero del país	Créditos para el sector público
Unidad	Millones de Pesos	Millones de Pesos	Millones de Pesos	Millones de Pesos
Ene 2011	2,171,342.9	1,766,391.0	55,746.4	288,685.8
Feb 2011	2,207,227.9	1,785,799.5	54,382.1	305,782.6
Mar 2011	2,229,157.8	1,812,150.2	55,020.7	303,318.1
Abr 2011	2,269,168.6	1,818,891.7	79,448.5	311,929.1
May 2011	2,283,287.4	1,837,766.3	76,048.8	308,481.0
Jun 2011	2,284,133.5	1,853,492.8	72,298.6	291,003.6
Jul 2011	2,313,411.2	1,881,357.8	74,666.9	292,111.3
Ago 2011	2,340,919.3	1,904,129.8	73,986.8	302,370.0
Sep 2011	2,398,538.2	1,952,891.8	74,288.2	302,661.3
Oct 2011	2,400,626.6	1,961,416.6	72,756.1	303,831.2
Nov 2011	2,456,221.1	2,006,945.5	76,012.9	311,279.9
Dic 2011	2,508,281.7	2,044,013.6	82,679.9	324,282.9

Banco de México. 2012. "Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banca comercial crédito por actividad principal de prestatarios (met 1994 =>)". Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF29§or=19&locale=es>.

Tabla 5: Créditos otorgados por la banca de desarrollo

Título	Créditos Totales de la Banca de Desarrollo	Créditos para el sector privado del país (empresas y personas físicas)	Créditos para el sector financiero del país	Créditos para el sector público
Unidad	Millones de Pesos	Millones de Pesos	Millones de Pesos	Millones de Pesos
Ene 2011	363,417.8	105,070.3	109,967.9	115,130.7
Feb 2011	362,053.0	104,038.7	109,071.9	115,628.3
Mar 2011	362,206.2	106,050.3	108,678.8	114,320.4
Abr 2011	359,485.3	106,550.9	107,681.8	112,233.4
May 2011	360,867.6	108,000.9	107,131.6	112,688.6
Jun 2011	356,169.9	107,622.2	109,221.0	111,995.5
Jul 2011	365,784.6	112,959.1	109,366.7	116,212.0
Ago 2011	378,680.5	117,290.4	111,702.4	122,023.7
Sep 2011	395,433.4	124,195.1	116,877.8	126,495.3
Oct 2011	389,742.2	123,089.7	111,522.9	127,492.6
Nov 2011	377,918.4	128,140.4	112,124.0	128,715.7
Dic 2011	408,104.0	139,041.4	118,158.1	145,581.2

Banco de México. 2012. "Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Banca desarrollo crédito por actividad principal de prestatarios (met 1994=>)". Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/SielInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF30§or=19&locale=es>.

En la tabla 6 se presenta la información referente al detalle del endeudamiento de las empresas y de las personas físicas con actividad empresarial; así como sus fuentes de financiamiento

bancario y no bancario. Por su parte, la tabla 7 muestra el endeudamiento por sector de la economía.

Tabla 6: Endeudamiento de las empresas y de las personas físicas con actividad empresarial

Título	Endeudamiento de empresas y personas físicas con actividad empresarial	Financiamiento Bancario	Financiamiento no Bancario	Financiamiento de Intermedios Financieros del País	Otras Fuentes Alternativas de Financiamiento del País	Financiamiento del extranjero	Endeudamiento por sectores
Unidad	Millones de pesos						
Ene-Mar 2011	3,386,853.3	1,079,052.6	2,307,800.7	89,060.8	1,316,646.7	902,093.1	3,386,853.3
Abr-Jun 2011	3,254,044.2	1,087,441.8	2,166,602.4	89,403.9	1,154,490.7	922,707.8	3,254,044.2
Jul-Sep 2011	3,570,920.8	1,164,251.2	2,406,669.6	91,149.3	1,205,739.8	1,109,780.6	3,570,920.8

Banco de México. 2012. "Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Financiamiento al sec priv del país, bancario y otras ftes principal (met 2003)". Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF88§or=19&locale=es>.

Tabla 7: Endeudamiento por sector de la economía

Título	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	Textiles, prendas vestir e ind del cuero	Productos metálicos, maquinaria y equipo	Industria metálica básica	Industria de la construcción	Servicios y comercio	Otras actividades	Financiamiento proveniente del extranjero	Uniones de crédito
Unidad	Millones de pesos								
Ene-Mar 2011	208,850.1	14,422.3	99,262.6	65,312.9	355,426.2	1,580,488.9	647,181.6	390,669.1	25,239.6
Abr-Jun 2011	221,756.2	16,610.9	92,767.5	62,064.0	375,210.9	1,618,018.6	634,135.4	207,299.1	26,181.6
Jul-Sep 2011	235,718.7	18,314.0	104,267.4	65,330.3	411,388.5	1,733,855.0	711,610.7	263,137.2	27,299.1

Banco de México. 2012. "Financiamiento e información financiera de intermediarios financieros. Financiamiento al sec priv del país, bancario y otras ftes principal (met 2003)". Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF88§or=19&locale=es>.

Ley del Banco de México

"Se prevé que el Banco de México regulará las comisiones y tasas de interés activas y pasivas, así como cualquier otro concepto de cobro de las operaciones celebradas por las entidades financieras con clientes, pudiendo solicitar la opinión de la CNBV, de la CONDUSEF o de la COFECO y observando para estos fines lo dispuesto en la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros".⁷

⁷ Banco de México. 2010. "REFORMAS AL SISTEMA FINANCIERO DURANTE 2010". Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/disposiciones/resumen-reformas/%7BC2BBD055-391E-9FDF-4818-B72D1D945D6E%7D.pdf>.

SOLUCIÓN Y DESCRIPCIÓN DE ENTREGABLES PARA LA EMPRESA

A la empresa se le entregará un reporte, el cual contiene la propuesta de solución que abarca las 3 áreas mencionadas con anterioridad en la descripción del problema. Se pretende que este reporte sea utilizado por la empresa como un manual en donde se muestren los pasos a seguir y los requisitos que las dependencias de gobierno y las instituciones financieras exigen en cada uno de los procesos que se mencionan como posibles soluciones.

La solución en comercio internacional inicia con la propuesta de clasificación arancelaria y la descripción de cada uno de los productos que la empresa comercializa de acuerdo con la TIGIE. Posteriormente se identifica el impuesto general de importación al cual está sujeto cada uno de los productos y se comparan con los aranceles marcados en los tratados de libre comercio con América del Norte y la Unión Europea (regiones donde se encuentran los principales proveedores) para así poder identificar los beneficios reales traducidos en preferencias arancelarias, las cuales harán que los gastos de importación disminuyan en una cantidad importante.

La solución en coberturas muestra las alternativas que puede tener la empresa en caso de realizar una transacción en donde se involucren más de una moneda y se menciona cuáles son las instituciones que operan con instrumentos derivados. Se presentan los requisitos que se deben cumplir para celebrar un contrato de derivados. De igual forma se presentan las comisiones que cobran en promedio tanto las instituciones financieras como MexDer y la Cámara de Compensación Asigna y se hace referencia a las cartas de crédito de importación utilizadas comúnmente en transacciones internacionales.

Finalmente, la solución en financiamiento se divide en los créditos y productos que ofrecen la banca comercial y la banca de desarrollo. En cuanto a la banca comercial, se muestra un comparativo entre los principales créditos tanto revolventes como simples de las principales instituciones financieras de este ramo en México. Se muestra el tipo de crédito, los montos, los plazos, la tasa de interés, las comisiones y los requisitos que la empresa tendría que cumplir. Por su parte, la banca de desarrollo también ofrece atractivos créditos llamados *Créditos Pyme* y un programa sumamente interesante y recomendable para la empresa llamado *Cadenas Productivas*.

I. Solución en comercio internacional

Como se mencionó en la descripción del problema los principales productos que la empresa comercializa son bandas, cadenas, motores, rodamientos, chumaceras, reductores, poleas, y

coples, los cuales se encuentran clasificados en la Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE) como sigue.

Las bandas, descritas en la LIGIE como correas transportadoras o de transmisión, de caucho vulcanizado, se encuentran clasificadas en la partida 40.10, de donde se derivan en varias fracciones arancelarias dependiendo el tipo de banda del que se trate. Por ejemplo, en la fracción 4010.11.01 se encuentran las correas transportadoras, reforzadas solamente con metal con anchura superior a los 20 cms, las cuales tienen un impuesto general a la importación del 10%.

En la fracción arancelaria 7315.81.02 se clasifican las cadenas de hierro o acero para transmisión de movimiento con un peso superior a los 15 kg/m, las cuales tienen un impuesto general a la importación del 10%.

Los motores se clasifican en la partidas 84.07, 84.08 y 84.09 en donde el impuesto general a la importación varía del 7% al 10% dependiendo del tipo de motor del que se trate.

Los rodamientos de bolas, de rodillos y de agujas se encuentran clasificados en la partida 84.82, en donde el impuesto general a la importación varía del 7% al 10% dependiendo del tipo de rodamiento del que se trate. Todos se encuentran exentos del pago del impuesto general a la exportación.

En la partida 84.83, la cual incluye “árboles de transmisión (incluidos los de levas y los cigüeñales) y manivelas; cajas de cojinetes y cojinetes; engranajes y ruedas de fricción; husillos fileteados de bolas o rodillos; reductores, multiplicadores y variadores de velocidad, incluidos los convertidores de par; volantes y poleas, incluidos los motones; embragues y órganos de acoplamiento, incluidas las juntas de articulación”⁸ se incluyen el resto de los productos que la empresa comercializa. A continuación se detallan algunas fracciones arancelarias de los productos mencionados y contenidos en la pasada partida.

En la fracción 8483.30.01 se encuentran las “chumaceras de hierro o acero con oquedades para enfriamiento por circulación de líquidos o gases, aun cuando tengan cojinetes de bronce o de metal Babbit”⁹, las cuales tienen un impuesto general a la importación del 7%.

En la subpartida 8483.40 se encuentran los reductores, multiplicadores y variadores de velocidad. Sus impuestos generales a la importación varían del 7% al 10%.

En la fracción 8483.50.01 se encuentran las poleas, las cuales tienen un impuesto general a la importación del 7%.

⁸ Secretaría de Economía. “DECRETO por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación”. Diario Oficial de la Federación. Segunda sección, 18 de junio de 2007.

⁹ Secretaría de Economía. “DECRETO por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación”. Diario Oficial de la Federación. Segunda sección, 18 de junio de 2007.

En la subpartida 8483.60 se encuentran los embragues y órganos de acoplamiento, incluidas las juntas de articulación, particularmente en la fracción 8483.60.02 se encuentran los coples con un peso igual o mayor a los 600 kg, los cuales tienen un impuesto general a la importación del 20%.

A continuación se presenta una tabla 8, la cual muestra la tasa de los impuestos generales a la importación de los productos que la empresa comercializa, la cual servirá como comparativo una vez que se determinen los aranceles reales por las importaciones de estas mismas mercancías desde sus países de origen bajo los beneficios que otorgan los tratados de libre comercio.

Tabla 8: Tasa de los impuestos generales a la importación de los productos que la empresa comercializa

Clasificación Arancelaria	Producto	Impuesto General a la Importación
4010.11.01	Bandas	10%
7315.81.02	Cadenas	10%
84.07, 84.08 y 84.09	Motores	7% al 10%
84.82	Rodamientos	7% al 10%
8483.30.01	Chumaceras	7%
8483.40	Reductores	7% al 10%
8483.50.01	Poleas	7%
8483.60.02	Coples	20%

TLCAN

Debido a que Estados Unidos es el principal proveedor de la mayoría de los productos que se comercializan en la empresa, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés) será el primero que se analizará para identificar los beneficios en cuanto a preferencias arancelarias se refiere, las cuales harán disminuir los gastos de importación.

La lista de desgravación de México contenida en el Anexo 302.2 Sección B del tratado muestra las preferencias arancelarias que otorga México en la importación de mercancías provenientes de Estados Unidos y Canadá. A continuación, en la tabla 9, se presentan los impuestos generales a la importación de los productos que la empresa maneja bajo el amparo del TLCAN.

Tabla 9: Tasa de los impuestos generales a la importación bajo el amparo del TLCAN

Clasificación Arancelaria	Producto	Impuesto General a la Importación con TLCAN y categoría
4010.11.01	Bandas	Sin preferencia
7315.81.02	Cadenas	15% C
84.07, 84.08 y 84.09	Motores	10% A
84.82	Rodamientos	15% C o 10% A
8483.30.01	Chumaceras	15% B o 10% B
8483.40	Reductores	15% B
8483.50.01	Poleas	15% B
8483.60.02	Coples	20% B

En el anexo 302.2 Eliminación arancelaria, se presenta el significado de las categorías de desgravación arancelaria (letras que acompañan el porcentaje de arancel), los cuales son los siguientes:

“(a) los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación A en la lista de desgravación de una Parte se eliminarán por completo y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1° de enero de 1994;

(b) los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación B en la lista de desgravación de una Parte se eliminarán en 5 etapas anuales iguales a partir del 1° de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1° de enero de 1998;

(c) los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C en la lista de desgravación de una Parte se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1° de enero de 1994, y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1° de enero de 2003;”¹⁰

Por lo tanto se puede concluir que todos los productos que la empresa comercializa, salvo las bandas (que pagan un impuesto general de importación del 10%), se pueden importar con un arancel de 0%, representando un ahorro para la empresa por concepto de impuesto general de importación. Así únicamente deberá pagar DTA, IVA y los honorarios del agente aduanal.

Unión Europea

De igual forma se han identificado algunos proveedores en países de la Unión Europea, particularmente en Alemania y Suecia, por lo que en la tabla 10 se presentará el análisis de las

¹⁰ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. “DECRETO de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. Anexo 302.2. Eliminación arancelaria. Diario Oficial de la Federación, 20 de diciembre de 1993.

mercancías que gozan de preferencia arancelaria para su importación en la Decisión 2/2000, el cual es el tratado de libre comercio que México tiene firmado con la mayoría de los países miembros de la Unión Europea.

Tabla 10: Tasa de los impuestos generales a la importación bajo el amparo de la Decisión 2/2000

Clasificación Arancelaria	Producto	Impuesto General a la Importación con TLCUE y categoría
4010.11.01	Bandas	15% C
7315.81.02	Cadenas	15% C
84.07, 84.08 y 84.09	Motores	10% A, 15% A y 15% C
84.82	Rodamientos	15% C, 10% C, 15% B, 10% B y 10% A
8483.30.01	Chumaceras	10% 2/
8483.40	Reductores	10% 2/ y 15% 2/
8483.50.01	Poleas	10% 2/
8483.60.02	Coples	20% 2/

El artículo 6, aranceles aduaneros sobre las importaciones originarias de la Comunidad, menciona lo siguiente acerca de las categorías de desgravación arancelaria:

1. *En la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, México eliminará todos los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "A" del anexo II (Calendario de Desgravación de México).*
2. *Los aranceles aduaneros sobre las importaciones en México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "B" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán en cuatro etapas iguales: la primera tendrá lugar en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, y las otras tres, el 1 de enero de cada año sucesivo, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2003.*
3. *Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "C" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario, de manera que estos aranceles aduaneros queden eliminados por completo el 1 de enero de 2007:*

Tasa Base Mexicana	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
20	18	12	8	5	5	4	3	0
15	13	10	7	5	5	4	3	0

10	8	6	5	4	4	3	1	0
7	5	4	3	3	2	2	1	0
5	4	3	2	2	2	1	1	0

4. Los aranceles aduaneros sobre las importaciones a México de productos originarios de la Comunidad, listados en la categoría "2" del anexo II (Calendario de Desgravación de México) se eliminarán de conformidad con el siguiente calendario:
- (a) en la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 75 por ciento del arancel aduanero base;
 - (b) un año después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 50 por ciento del arancel aduanero base;
 - (c) dos años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, cada arancel aduanero se reducirá a 25 por ciento del arancel aduanero base; y
 - (d) tres años después de la fecha de entrada en vigor de esta Decisión, los aranceles aduaneros restantes quedarán eliminados por completo.¹¹

Por lo tanto, el importar los productos mencionados de países como Alemania y Suecia tampoco representaría hacer un desembolso por concepto de impuesto general de importación. Al igual que en el caso del TLCAN sólo se debe cubrir el IVA, el DTA y los honorarios del agente aduanal.

China

Hace aproximadamente 4 meses en la empresa se planteó la posibilidad de importar material de China, ya que los productores de este país han elevado considerablemente la calidad de sus productos y sus precios son sumamente competitivos. Desgraciadamente los altos precios en el transporte desalentaron a la empresa a tomar esta decisión.

Como propuesta de solución no se recomienda importar de China, ya que además de que los altos costos en el transporte resultan en un precio muy semejante al de los productos procedentes de Estados Unidos, México no cuenta con un tratado de libre comercio con China,

¹¹ Secretaría de Economía. "Decisión No 2/2000 del Consejo Conjunto CE – México". Diario Oficial de la Federación, 26 de junio del 2000.

por lo que no habría beneficio en cuanto a ahorro de impuesto general de importación. Adicionalmente, China es uno de los principales países a los cuales se les imponen el mayor número de cuotas compensatorias por situaciones de *dumping* o subvenciones. Existen cerca de 1,310 productos procedentes de China para los que México ha impuesto cuotas compensatorias que van desde el 21.72% en el caso de coches de transporte de niños, hasta la de 1105% en el sector de calzado y partes.¹²

Lo anterior significa que el país importador impone una cuota que compense las prácticas desleales en el comercio internacional, las cuales tienen que ver con los bajos precios que son capaces de ofrecer los productores en este caso chinos debido a que reciben apoyos y subsidios de parte de su gobierno, que al final del día les permite ofrecer sus productos a un precio menor que en el mercado internacional. Estas cuotas compensatorias son una medida de protección de la industria nacional de los países importadores, por lo que se debe evaluar si los productos a importar no están sujetos a este tipo de cuotas compensatorias que tendrán como fin igualar los precios, haciendo que en ocasiones el importador tenga que pagar mucho más dinero perdiendo así la eficiencia y la búsqueda de ahorros.

De acuerdo con Arturo Oropeza García en su artículo *El vencimiento de las cuotas compensatorias: un reto para la relación México-China*, el capítulo 84 de la TIGIE (en donde se encuentra la mayoría de los productos que comercializa la empresa), junto con el 94 (productos químicos) y el 95 (juguetes) tienen destinados el 10% del total de las cuotas compensatorias impuestas por México. De igual forma algunos tipos de cadenas pueden estar sometidas a alguna cuota compensatoria, ya que el 10 de julio de 2008 la Secretaría de Economía publicó en el Diario Oficial de la Federación la *Resolución por la que se declara de oficio el inicio del examen de vigencia de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia*.

Por todo lo anterior se concluye poco viable la importación de mercancías de China debido a que los costos finales no ayudan a mejorar la eficiencia en el negocio.

¹² Oropeza García, Alejandro. *El vencimiento de las cuotas compensatorias: un reto para la relación México-China*. Accesado el 07 de febrero de 2012 de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2702/20.pdf>

Agencias Aduanales

Actualmente la empresa tiene 2 patentes de agente aduanal dadas de alta en el su portal de Padrón de Importadores.

1. Patente número 1592: Hugo Everardo Galindo Sommerz
2. Patente número 3361: Virginia Fortunata Salas Garces

La agencia aduanal Hugo Galindo y Asociados, S.C. es un corporativo conformado por varias empresas que brindan tanto servicios aduanales como servicios logísticos con el fin de atender todas las necesidades de los clientes. La agencia aduanal se encuentra ubicada físicamente en Nuevo Laredo, Tamaulipas, sin embargo también opera en Laredo, Texas; Aguaprieta, Sonora; y Douglas, Arizona.

Dentro de los servicios que ofrece esta agencia aduanal se encuentran: asesoría jurídica en comercio exterior, despacho de importación, despacho de exportación, agencia aduanal americana (US Customs Broker), asesoría en clasificación de mercancías, ejecutivo de cuenta personalizado para cada cliente; gestoría y trámites para diversas dependencias del gobierno que regulan el comercio exterior de la república mexicana; logística y transporte; servicio puerta a puerta; recepción, reexpedición y almacenaje de mercancías; distribución de mercancías; y nacionalización de vehículos.¹³

Virginia Fortunata Salas Garces es la agente aduanal que trabaja con la empresa de transporte Federal Express, sin embargo la empresa tuvo una mala experiencia con sus servicios.

En el pasado mes de enero se presentó un problema con Federal Express, empresa que estaba a cargo de la importación de 4 kits de sellos para la reparación de coples magnéticos. Es importante mencionar que estos mismos kits se habían importado en agosto de 2010 por la misma empresa y no habían estado sujetos al pago de impuestos generales de importación, sin embargo en esta ocasión el personal encargado de clasificar la mercancía, lo hizo bajo otra fracción arancelaria, la cual si estaba sujeta al pago del arancel. Esto, definitivamente impacta en la eficiencia de Rive Plus, ya que se traduce en un mayor costo de importación, por lo que después de varios días de reclamos y de mostrar pruebas (documentación de la importación de agosto de 2010) finalmente Federal Express accedió a hacer el cambio de fracción arancelaria y tras la aprobación de la agente aduanal, se realizó la importación sin el pago de aranceles.

Debido a lo anterior se recomienda a la empresa dar de baja del Padrón de Importadores la patente número 3361 que corresponde a la agente aduanal Virginia Fortunata Salas Garces, ya que su personal argumentó que es responsabilidad del importador clasificar la mercancía, cuando la mayoría de las agencias aduanales ofrecen este servicio debido a que están

¹³ Agencia Aduanal Hugo Galindo y Asociados, S.C. Nuestros Servicios. Accesado el 14 de febrero de 2012 de: <http://www.hugogalindo.com:8081/servicios.php>

conscientes que la mayoría de los importadores no son expertos ni comercio internacional ni en clasificación de mercancías. Además se tuvieron que incurrir en costos de almacenaje, debido a que la aduana ofrece 72 horas de almacenaje gratuito, sin embargo por este problema la mercancía tuvo que estar parada más tiempo, por lo que aunque no se tuvieron que pagar aranceles se tuvo que pagar una cuota por almacenaje.

La patente removida deberá ser suplida, debido a que la agencia aduanal Hugo Galindo y Asociados, S.C únicamente tiene injerencia en el norte del país, por lo que se necesita tener dada de alta una patente para poder importar las mercancías que lleguen a la aduana de la Ciudad de México. Es por esto que se recomienda utilizar los servicios de D&R Logística y Servicios Aduanales S.C., la cual ofrece sus servicios también en las aduanas de Altamira, Cancún, Colombia (Nuevo León), Guadalajara, Manzanillo, Nuevo Laredo, Pantaco, Puerto Morelos y Progreso, Tampico y Veracruz. Lo más destacable es que para su reconocimiento previo cuentan con especialistas en cada área que dan al cliente un reporte de cómo llega la mercancía y se encargan de hacer la clasificación arancelaria, la elaboración del pedimento, el pago de contribuciones y el despacho de la mercancía. Así se pretende evitar la experiencia que se tuvo con Federal Express quien mencionó que era responsabilidad del importador la correcta clasificación arancelaria cuando el personal de Rive Plus no es experto en este tema.

II. Solución en coberturas

Cuando la empresa realice transacciones internacionales en donde tenga que pagar en dólares y vender en pesos, le conviene realizar ya sea un contrato de futuros o de opciones ante el Mercado Mexicano de Derivados MEXDER), en donde pacte con anticipación el tipo de cambio al que deberá comprar los dólares necesarios para cubrir el costo de las mercancías. Lo anterior le servirá como cobertura ante los cambios inesperados en el precio del dólar y para saber con anticipación la cantidad de pesos que debe desembolsar para cumplir con sus compromisos de pago, lo que al final del día le permitirá tener una mayor certeza en sus flujos de efectivo.

Es importante mencionar que únicamente existen 6 bancos (llamados socios liquidadores) que pueden operar contratos de productos derivados ante el MEXDER. Estos intermediarios son: Banamex, BBVA Bancomer, Santander Serfin, Scotiabank y J.P. Morgan Chase.

Para ser cliente de un intermediario autorizado se requiere:

1. Celebrar un contrato de intermediación de productos derivados.
2. La firma de un prospecto de información, en el cual el cliente manifiesta que conoce cómo operan los mercados de derivados y en qué consisten los diferentes productos derivados que contrate.

3. La firma de un convenio de adhesión al fideicomiso socio liquidador de posición de terceros. (A veces es una cláusula más del Contrato de Intermediación).
4. Aceptar la Entrega de Recursos en Garantía

Las comisiones por realizar un contrato de futuros que ampare 10,000 USD son muy accesibles, ya que el banco (Santander Serfin) cobra aproximadamente \$20 MXN, Mexder \$0.75 MXN, y Asigna (la Cámara de Compensación) \$0.63 MXN. Sin embargo es importante mencionar que una vez que se contrate el futuro, Asigna le pedirá a la empresa una Aportación Inicial Mínima (AIM) de \$8,000 MXN como garantía, los cuales permanecerán en la cuenta de margen de la empresa, la cual es la cuenta en donde se harán los cargos o abonos por las pérdidas o ganancias diarias derivadas de los cambios en el tipo de cambio. También es importante mencionar que Asigna aplicará un cobro de \$100 MXN más IVA por cada una de las transferencias de fondos que realice por concepto de liquidación diaria del mercado o devoluciones de aportaciones en cualquiera de sus modalidades.

En cuanto a las opciones, se deberá cubrir una prima, la cual la mayoría de las veces es de aproximadamente el 10% del tamaño del contrato. En cuanto a las comisiones, Mexder cobra \$0.75 MXN y Asigna \$0.63 MXN.

En el anexo 1 se presenta el formato de los Términos y Condiciones Generales de Contratación del Contrato de Futuro del Dólar de los Estados Unidos de América (Entrega en Especie) que publica MexDer, el cual sería el que se recomendaría usara la empresa; mientras que en el anexo 2 se incluye la información y la tabla que contiene las aportaciones iniciales mínimas establecidas por la Cámara de Compensación.

Para hacer una valuación más precisa del precio de las opciones financieras se le entregará a la empresa una calculadora con el fin de determinar el precio de una opción de compra o de venta, las cuales están basadas en la fórmula de Black and Scholes, en donde únicamente se tendrá que insertar la información del dólar en los campos de precio spot, precio de ejercicio de la opción, tasa de interés libre de riesgo, tiempo al vencimiento y volatilidad de la rentabilidad. Esta calculadora resulta muy útil cuando se desea calcular a cuánto ascenderán las primas de las opciones necesarias para cubrir los riesgos financieros a los que la empresa estará sujeta.

Cartas de crédito

Otra forma de cobertura podría ser con la contratación de una carta de crédito de importación, la cual es un instrumento de pago utilizado internacionalmente, con el cual los bancos se comprometen a pagar a un proveedor por cuenta de un ordenante determinada suma de dinero, contra la entrega de documentos previamente definidos, los cuales dan fe de la venta de un bien o un servicio prestado.

Estas cartas de crédito facilitan las transacciones comerciales entre compradores y vendedores. Además le brindan al importador la seguridad de que el pago solo se efectuará si los términos y condiciones estipulados en el crédito se han cumplido.

En BBVA Bancomer, estas cartas de crédito pueden ser emitidas en dólares americanos o en otras divisas en un plazo de hasta 360 días. Los requisitos para la contratación de las mismas son: tener una cuenta de cheques, contar con una línea de crédito o autorización especial de crédito, llenar la suscripción de Contrato Regulador de Apertura de Crédito Comercial Documentario, y el Anexo "A" Solicitud de Carta de Crédito.

Los precios que cobra el banco son por concepto de apertura; por negociación, aceptación, y/o pago; por gastos de mensajes; y en su caso por modificación, gastos del banco corresponsal y por cancelación.

III. Solución en Financiamiento

Para la solución en financiamiento se ha considerado tanto la banca comercial como la banca de desarrollo.

Banca Comercial

La primera recomendación es buscar una ampliación de la línea de crédito que actualmente se tiene en la Tarjeta de Negocios Bancomer, ya que en los últimos meses han sido insuficientes los \$100,000 con los que se cuenta.

Para fines de este proyecto se contactó a la ejecutiva de la sucursal bancaria quien manifestó que los requisitos para la obtención de una ampliación de línea de crédito consisten únicamente en presentar una carta en donde se detalle el motivo por el cual se desea tener, así como presentar los estados financieros del último año de la empresa.

La segunda alternativa de solución tiene que ver con solicitar el crédito denominado *Capital de Trabajo* del banco BBVA Bancomer, el cual es un crédito simple con pagos fijos mensuales recomendado a mediano plazo, con el objetivo de aprovechar oportunidades de negocio o atender imprevistos importantes como la adquisición de inventarios de lenta recuperación, reparaciones o gastos mayores.

El crédito pre-autorizado para la empresa Rive Plus tiene las siguientes características. El monto autorizado asciende a \$226,000 MXP y los plazos son de 12, 24 y 36 meses. Este tipo de crédito se asigna en una sola exhibición y da la certeza de que la tasa de referencia tendrá

un tope máximo. La comisión por apertura de crédito es de 2.5% y la tasa de interés aplicable es del 14.5%.

En la tabla 11 se presenta un comparativo de los créditos (revolventes y simples) dirigidos a las pequeñas y medianas empresas que ofrecen las principales instituciones financieras de nuestro país. Con base a este comparativo se puede dar cuenta que el crédito ofrecido por BBVA Bancomer es muy competitivo y representa la mejor alternativa para la empresa en este momento.

Tabla 11: Comparativo de los créditos revolventes y simples para PYMES

Créditos Revolventes						
Banco	Producto	Tipo	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Bancomer	Tarjeta Negocios	Revolvente	Desde \$50,000 hasta \$3,400,000	Disposiciones hasta 24 meses. Revisión anual	Desde TIIE + 9 hasta TIIE +12	2%
Banamex	Crédito Capital de Trabajo	Revolvente			Desde TIIE + 8 hasta TIIE +13	2.5%
HSBC	Tarjeta HSBC Empresas: Pequeña Empresa	Revolvente	Hasta \$2,500,000	36 meses	20%	Anualidad \$1,000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
HSBC	Tarjeta HSBC Empresas: Microempresas	Revolvente	Desde \$20,000 hasta \$400,000	36 meses	24%	Anualidad \$1,000 y 0.5% por disposición en medio electrónico
Santander **	Crédito Ágil Cobertura	Revolvente	Hasta \$4,000,000	12 meses con renovación automática por buen comportamiento de crédito	Dependiendo monto y plazo	1%
Créditos Simples						
Banco	Producto	Tipo	Monto	Plazo	Tasa	Comisión
Bansi	Crédito Simple	Simple	Desde 145,000 udis hasta 900,000 udis	Hasta 24 meses	TIIE + 6	De 1 a 2%
Banregio	Global PYME Capital de Trabajo	Simple	Desde \$80,000 hasta 900,000 udis	Hasta 36 meses	Desde 8% hasta 12%	Por apertura 2%
Mifel	MIFEL PYME Capital de Trabajo	Simple	900,000 udis	Hasta 36 meses	TIIE + 9.75	1% por apertura
Afirme	Crédito PYME Afirme para	Simple	Hasta \$1,000,000	Hasta 3 años	TIIE + 10	2%

Buscando la eficiencia en Rive Plus S.A. de C.V.

	Capital de Trabajo					
IXE	Crédito Simple (para Capital de Trabajo)	Simple	Desde \$200,000 hasta \$15,000,000	Hasta 60 meses	TIIIE + 8 en promedio	1% promedio
Banorte	Crediaactivo Diana	Simple	Desde \$100,000 hasta 9,000,000	Hasta 5 años	Desde TIIIE + 4 hasta TIIIE + 12	Por apertura 2%
Interacciones	CREDIBINTER Capital de trabajo	Simple	Hasta \$7,500,000	Hasta 36 meses	Máximo TIIIE + 12 o LIBOR + 8	Máximo 3%
Bancomer	Crédito Líquido	Simple	Hasta \$3,260,000 udis	Hasta 3 años	Desde TIIIE + 7 hasta TIIIE + 16	Hasta 1.5%
Banamex	Crédito Desarrollo PyME	Simple	Hasta \$4,500,000	Hasta 60 meses	Desde TIIIE + 8%	Por apertura desde 1%; Por anualidad 0.5%
Santander **	Supercrédito Negocio	Simple	Desde \$30,000 hasta \$200,000	Hasta 48 meses	Desde 18%	Sin comisión de apertura
Inbursa	Línea Crédito Telmex	Simple	Desde \$10,000 hasta \$360,000	36 meses	19% fija	Sin comisión de apertura
HSBC	Estímulo	Simple	Desde \$10,000 hasta \$400,000	12 meses	24%	

** Se entregaron los documentos requeridos para la evaluación de la aprobación del monto, plazos y tasas de interés tanto del crédito revolvente como del crédito simple, sin embargo únicamente se pre-autorizaron \$50,000 MXP de crédito, los cuales resultan insuficientes para las necesidades de la empresa.

La mayoría de los bancos piden los siguientes requisitos y documentos para la aprobación de un crédito:

- Ser Persona Moral o Persona Física con Actividad Empresarial
- Tener entre 25 y 69 años de edad
- Tener ventas anuales entre \$250,000 y \$30,000,000 de pesos
- Llevar 2 años constituido ante Hacienda y en operación
- Tener 3 años mínimo de experiencia en el giro
- Tener el dueño o principal accionista una referencia en Buró
- Entregar los siguientes documentos:
 - Solicitud de crédito debidamente llenada y firmada
 - Copia de identificación oficial
 - Copia de comprobante de domicilio fiscal
 - Copia de recibo telefónico particular
 - Copia de la cédula de identificación fiscal
 - Copia de la declaración anual
 - Estados Financieros del último año y del año en curso

- Copia de los 3 últimos estados de cuenta bancarios (opcional)
- Copia del Acta Constitutiva, poderes y reformas (solo PM)
- Copia del Alta de SHCP
- Declaraciones de ISR e IVA
- Autorización para investigar en el Buró de Crédito

Así, se puede concluir que la opción más viable es aceptar el crédito que le ha ofrecido el banco BBVA Bancomer a la empresa, ya que además de que el monto y la tasa de interés son muy atractivos, el hecho de tener todos los recursos (de la Tarjeta de Negocios como del crédito Capital de Trabajo) concentrados en la misma cuenta del mismo banco hará que la empresa no tenga que pagar dos veces las mismas comisiones por manejo de cuenta, banca en línea, anualidades, etcétera; haciendo también mucho más fácil su disposición.

Banca de Desarrollo

Nacional Financiera (NAFIN)

NAFIN cuenta con un programa sumamente atractivo llamado *Cadenas Productivas*, el cual tiene como objetivo dar liquidez a las pequeñas y medianas empresas proveedoras de bienes y servicios de las grandes empresas de primer orden (EPO's) a través del factoraje electrónico. De igual forma cuenta con el programa de créditos Pyme, los cuales son negociados con las principales instituciones financieras de México. A continuación se detallan ambos programas.

1. Cadenas Productivas

El programa de Cadenas Productivas se creó en el 2001 por la de falta de financiamiento empresarial en el país. Opera en una plataforma electrónica y busca resolver las necesidades de liquidez, principalmente de proveedores de EPO's o de entidades del gobierno federal o estatal. A través de este esquema, las Pymes se conectan a la plataforma electrónica de NAFIN para poder descontar sus facturas en forma electrónica, derivadas estas últimas de las ventas realizadas a esas empresas o entidades.

Las Pymes que requieren liquidez inmediata tienen acceso al financiamiento, utilizando dicha plataforma, presentando una petición de crédito con la factura electrónica como garantía. Con el consentimiento de las EPO's y de NAFIN, la factura electrónica es pre aprobada y su importe es depositado en el banco comercial elegido por la Pyme. De manera importante hay que destacar que este mecanismo permite reducir costos de transacción, así como una

participación masiva de la Pymes y se favorece la competencia entre bancos por una mejor tasa.¹⁴

Fausto Hernández Trillo en su *Estudio de Evaluación de Nacional Financiera, Sociedad Nacional de Crédito (NAFIN): 2008-2010*, menciona que el mecanismo en el que se fundamenta este programa es el de factoraje; recordando que en el factoraje, los activos relevantes son las cuentas por cobrar o facturas de los vendedores (proveedores) de las EPOs. En cualquier esquema es importante que el prestamista tenga información crediticia suficiente de los participantes. Sin embargo, en el factoraje la información crediticia relevante es la de las EPOs, por lo que esta alternativa se convierte en una solución efectiva a las debilidades de información de las empresas más pequeñas. Las ventajas potenciales se reflejan en menores costos de información y riesgo crediticio para el prestamista. Por su parte, el proveedor (usualmente con un alto riesgo), tiene acceso a capital de trabajo de corto plazo, mientras que la empresa compradora (EPO) obtiene beneficios porque puede negociar en mejores términos con sus proveedores.

Como se mencionó anteriormente en este programa se usa una plataforma electrónica que permite reducir los costos del proceso y mejorar la seguridad. También, el hecho de poder llevar a cabo las transacciones con prácticamente cualquier banco les permite competir por las facturas de los proveedores, generando mejores condiciones para estos últimos. Finalmente, otras dos características a destacar son la masificación de productos crediticios innovadores, así como la administración de bases de datos de proveedores, distribuidores y clientes activos. Adicionalmente se ofrece capacitación y asistencia técnica.

El programa de Cadenas Productivas tiene varios esquemas de apoyo vinculados que se construyen aprovechando su experiencia y éxito. Uno de ellos se refiere al *Programa de Compras del Gobierno Federal a Pymes*, otro al esquema de *Financiamiento a Contratos* y un tercero es el que se refiere a las *Cadenas Productivas Regionales* (estatales y municipales), las cuales se inscriben en lo que se denomina cadenas productivas públicas.

El *Programa de Compras del Gobierno Federal a Pymes* está construido sobre el de cadenas productivas y está dirigido a personas físicas y morales que buscan vender sus productos o servicios al Gobierno Federal, a través de lo cual acceden a financiamiento, capacitación y asistencia técnica por parte de NAFIN. Desde el 2007 el Gobierno Federal incluyó en ley la obligación de que todas estas transacciones se realizarán mediante el Programa de Cadenas Productivas de NAFIN. Hacia finales del 2010 la oferta integral de financiamiento para proveedores del gobierno representó 26% del monto operado en el esquema de Cadenas Productivas, contando con la participación de 29 intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

¹⁴ Hernández Trillo, Fausto, y Villagómez, F. Alejandro. ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE NACIONAL FINANCIERA, SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO (NAFIN): 2008 – 2010. Accesado el 12 de febrero de 2012 de: http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/pdf/evaluacion_nafin_28042011.pdf

El programa de *Financiamiento a Contratos* de Pymes Proveedoras del Gobierno Federal fue puesto en operación durante el año 2010. Su objetivo es que aquellas Pymes que hayan obtenido un contrato para proveer de algún bien, servicio u obra pública a cualquier entidad del Gobierno Federal, tengan acceso a un crédito por un monto equivalente de hasta el 50% del valor del contrato. Este programa está operando actualmente con 7 bancos comerciales, pero está abierto a todos los intermediarios financieros bancarios.

Cadenas Productivas Regionales surgió debido al éxito de Cadenas Productivas, conjuntamente con la estrategia de promover a las empresas desde su ubicación geográfica, se decidió otorgarle a este programa un importante impulso a nivel estatal y municipal como parte de la responsabilidad de la Red de Promoción Regional. Se cuenta con cadenas productivas privadas y cadenas productivas públicas, éstas últimas divididas en cadenas estatales y cadenas municipales. Este esquema ha resultado altamente benéfico para las micro, pequeñas y medianas empresas a nivel regional. No sólo se benefician por el mecanismo establecido en el programa de Cadenas Productivas, sino que permite fomentar la integración al aparato productivo de empresas que en otras condiciones estarían excluidas del mercado por la dificultad de acceder al financiamiento y hacer frente a problemas de liquidez. Adicionalmente, en este esquema regional o localista se busca potenciar los resultados al ubicar los requerimientos particulares de los participantes. Al cierre de 2010 se registraron más de 350 cadenas productivas privadas y 150 cadenas públicas en el interior de la República, a cargo de la Red de Promoción.¹⁵

Por lo tanto, Cadenas Productivas es un programa que promueve el desarrollo de las Pymes, a través de otorgarle a los proveedores afiliados liquidez sobre sus cuentas por cobrar derivadas de la proveeduría de bienes o servicios, contribuyendo así a dar mayor certidumbre, transparencia y eficiencia en los pagos, así como financiamiento, capacitación y asistencia técnica.

Afiliarse a Cadenas Productivas no tiene ningún costo, consiste en la entrega de un solo expediente independientemente de que se sea proveedor de una o más empresas, dependencias o entidades de la administración pública federal.

Una vez afiliado, se recibe una clave de consulta para la plataforma electrónica de Cadenas Productivas que se encuentra en internet. A través de dicha plataforma se puede consultar la fecha programada de las cuentas por cobrar, a fin de contar con la opción de realizar el cobro de manera anticipada, permitiendo con ello planear de manera eficiente los flujos de efectivo, realizar compras de oportunidad, o cumplir con los compromisos.

En conclusión, Cadenas Productivas ofrece:

¹⁵ Hernández Trillo, Fausto, y Villagómez, F. Alejandro. ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE NACIONAL FINANCIERA, SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO (NAFIN): 2008 – 2010. Accesado el 12 de febrero de 2012 de: http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/pdf/evaluacion_nafin_28042011.pdf

- Adelantar el cobro de las facturas mediante el descuento electrónico, lo que permite obtener liquidez para realizar más negocios, mejorar la eficiencia del capital de trabajo, agilizar y reducir los costos de cobranza, realizar las transacciones desde la empresa en un sistema amigable y sencillo que se encuentra en la página electrónica de Nafin, y realizar en caso necesario operaciones vía telefónica a través del *call center*.
- Acceder a capacitación y asistencia técnica gratuita
- Recibir información
- Formar parte del directorio de compras del gobierno federal

Las características del descuento o factoraje electrónico incluyen:

- Anticipar la totalidad de la cuenta por cobrar (documento)
- El descuento se aplica a tasas preferenciales de TIIE + 4 puntos porcentuales
- No hay garantías, ni otros costos o comisiones adicionales
- Se puede disponer de los recursos en un plazo no mayor a 24 horas, en forma electrónica y eligiendo al intermediario financiero que se prefiera.

Como bien se menciona la tasa de descuento es muy competitiva comparada con las tasas de interés que cobran los bancos comerciales en sus créditos dirigidos a las Pymes. Por ejemplo, si se tiene un comprador (EPO) que determina su plazo de compra a 30 días con el uso de la cadena, y la empresa quiere cobrar 20 días antes una factura que tiene un valor de \$100,000 pesos, aplicando el factor de descuento obtendría:

$$\text{TIIE (13 de febrero de 2012)} = 4.7850 + 4 = 8.7850\%$$

$$\text{Interés} = (\text{TIIE} + 4/360) \times \text{Días anticipados} \times \text{Valor Factura}$$

$$\text{Interés} = (0.087850/360) \times 20 \text{ días} \times \$100,000.00 \text{ pesos} = \$488.05$$

$$\text{Total a abonar 20 días antes} = \$100,000 - \$488.05 = \$99,511.94$$

En el anexo 3 se presentan la lista de documentos para la integración del expediente de afiliación al programa de Cadenas Productivas de NAFIN, además de los formatos que la empresa debería llenar para iniciar el proceso de afiliación a la Cadena Productiva.

Este programa resulta muy atractivo para la empresa, ya que dos clientes importantes (Arcelor Mittal y Sicartsa) se encuentran afiliados a este programa. De igual forma, lo anterior representa una muy buena oportunidad de financiamiento para la empresa, ya que ambos clientes tienen políticas de pago superiores a los 15 días hábiles, por lo que durante este periodo la empresa debe financiar estas ventas perdiendo liquidez al hacer desembolsos para sus proveedores y esperando el pago después de 15 días hábiles.

2. Crédito Pyme

Nacional Financiera cuenta con un programa de crédito Pyme, el cual es un esquema de créditos similares a los presentados en el comparativo de créditos simples y revolventes presentados con anterioridad. Representa una opción de financiamiento viable y de fácil acceso para la pequeña y mediana empresa que puede ser utilizado para capital de trabajo o para adquirir activo fijo, en donde participan los siguientes intermediarios financieros: Afirme, Banco del Bajío, BBVA Bancomer, Banamex, Banorte, Banco Azteca, HSBC, Banca Mifel, Bansi, Compartamos Banco, Inbursa, Santander, Interacciones, BX+, Invex, IXE, Mi Banco Autofin, Crédito Real, Scotiabank, Banco Amigo, Banregio, FAMSA, HIRPYME, Multiva, Dabsa, Ficen, Foprode, Monex, Funtec, Mercurio, Banca Mifel, Caja Rio Presido, Unicrece, y Toyota Financial Service.

A pesar de que las mejores opciones son las que presentan las instituciones financieras Bansi (TIIE + 6), Banregio (máximo 12%), y Mifel (TIIE + 9.75), no existe mucha diferencia con el crédito pre-aprobado de BBVA Bancomer por una tasa del 14.5% con un monto considerable de \$226,000MXP.

BENEFICIOS PARA LA EMPRESA

Como se mencionó en la descripción de los entregables para la empresa, el presente trabajo tiene la finalidad de servirle a la empresa como una guía o un manual que le permita saber primeramente en qué consiste cada una de las propuestas de solución, y en caso de querer implementarlas saber los pasos a seguir para llevar a cabo cada una de las acciones.

Estas acciones van encaminadas al ahorro y a la eficiencia en el uso de los recursos, así como a la certidumbre y la eliminación de riesgos a los que puede estar expuesta la empresa derivados de transacciones internacionales en donde intervienen diferentes divisas, las cuales por el riesgo cambiario pueden hacer que se pierda mucho dinero. Finalmente, en la parte de financiamiento se pretende aumentar la liquidez de Rive Plus a través de la ampliación de la línea de crédito revolvente, la contratación de un crédito simple y la inscripción en el programa de Cadenas Productivas de NAFIN.

En la sección de calidad de proyecto se presentan los resultados monetarios de un ejercicio en el cual se tomaron las transacciones internacionales más importantes en donde se hace el supuesto de medir y de comparar los resultados de lo que pasó en realidad con lo que hubiera pasado de haberse implementado estas propuestas de solución.

IMPLANTACIÓN

En cuanto a la implantación de las propuestas de solución, las únicas que se pueden llevar a cabo inmediatamente serían las que tienen que ver con el financiamiento, ya que las de cobertura y las de comercio internacional se deben llevar a cabo en el momento en el que se presente una importación que implique el hecho de clasificar las mercancías en sus fracciones arancelarias para aplicar a una posible preferencia que evite el pago de impuestos generales a la importación, así como la contratación de coberturas financieras en donde se fije con anterioridad el tipo de cambio que se utilizará para el pago de la factura al proveedor extranjero, lo que dará la certeza a la empresa de saber con anticipación la cantidad exacta de pesos que necesitará para cubrir sus compromisos en moneda extranjera. Es importante mencionar que la finalidad de estas coberturas es dar certeza, en ningún momento tienen la finalidad de obtener ganancias a través de la especulación del comportamiento del tipo de cambio.

Por su parte, se propone que la solicitud de la ampliación de la línea de crédito revolvente, así como la solicitud del crédito simple se lleven a cabo de forma inmediata, ya que la empresa se encuentra en crecimiento, y cada vez es más necesario contar con los recursos para afrontar los compromisos de las ventas realizadas. De igual forma se puede llevar al mismo tiempo la inscripción al programa de Cadenas Productivas, ya que en caso de que las ventas se realicen a las EPO Sicartsa o Arcelor Mittal en condiciones de contado, se podría recurrir al uso del factoraje electrónico en donde se puede obtener la liquidez necesaria para afrontar los compromisos de venta a una tasa de descuento sumamente baja.

CALIDAD DEL PROYECTO Y MEDICIÓN DE LOS RESULTADOS

Como se mencionó en la sección de Beneficios para la empresa, se llevó a cabo el ejercicio de comparar la situación real con las situación aplicando las propuestas de solución para 3 de las ventas más importantes que ha tenido la empresa, así como para la situación que vivió en el pasado mes de enero en donde las ventas crecieron considerablemente y la empresa se quedó sin fondos, por lo que los dueños tuvieron que recurrir al uso de las tarjetas de crédito personales para disponer del efectivo necesario para afrontar los compromisos de venta.

1. Coples Magnéticos

En el primer caso se vendieron 2 coples magnéticos bajo las condiciones de 50% de anticipo y 50% contra entrega. El anticipo lo realizó el cliente el 10 de diciembre de 2008 cuando el tipo de cambio estaba en 13.4921. Rive Plus realizó la compra de estos 2 coples magnéticos el 12 de marzo de 2009 cuando el tipo de cambio estaba en 15.1145. La venta, o el segundo pago del cliente, lo recibió el 26 de marzo de 2009 cuando el tipo de cambio estaba en 14.2358.

Rive Plus pagó \$55,183.90 USD por estos 2 coples magnéticos, \$161 MXP por IGI, \$117,351 por IVA, y \$6,080 MXP por honorarios del agente aduanal. El precio de venta fue de \$99,955.75 USD.

Bajo la situación real se obtuvo una utilidad de \$428,112.46 MXP.

Situación Real					
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP	Recibió ó -Pagó
Anticipo	10-dic-08	\$ 49,977.88	13.4921	\$ 674,306.49	\$ 674,306.49
Compra	12-mar-09	\$ 55,183.90	15.1145	\$ 834,077.06	-\$ 834,077.06
Importación				\$ 123,592.00	-\$ 123,592.00
Venta	26-mar-09	\$ 49,977.88	14.2358	\$ 711,475.03	\$ 711,475.03
Utilidad					\$ 428,112.46

Sin embargo se pudo haber tenido una utilidad mucho mayor debido a que el tipo de cambio aumentó considerablemente en el momento en que Rive Plus tuvo que realizar la compra y el pago de la factura a su proveedor norteamericano. Recibió dólares en diciembre cuando el tipo de cambio estaba en 13.4921 y tuvo que comprar dólares para pagar cuando el tipo de cambio estaba en 15.1145, para finalmente volver a recibir dólares cuando el tipo de cambio ya había bajado a 14.2358.

De haber realizado una estrategia de cobertura pactando la compra de 6 contratos de futuros a un tipo de cambio a 13.4921 con vencimiento al 12 de marzo de 2009, se hubiera obtenido una utilidad de \$508,037.02 MXP.

Propuesta de solución con futuros						
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP	Comisiones	Recibió ó -Pagó
Anticipo	10-dic-08	\$ 49,977.88	13.4921	\$ 674,306.49		\$ 674,306.49
Pactar 6 contratos de futuros a un tipo de cambio de 13.4921 con vencimiento al 12 de marzo de 2009						
Futuros	12-mar-09	\$ 60,000.00	13.4921	\$ 809,526.00	\$ 9,605.80	-\$ 819,131.80
Saldo a favor futuros	12-mar-09	\$ 4,816.10	13.4921	\$ 64,979.30		\$ 64,979.30
Importación				\$ 123,592.00		-\$ 123,592.00
Venta	26-mar-09	\$ 49,977.88	14.2358	\$ 711,475.03		\$ 711,475.03
Utilidad						\$ 508,037.02

Por lo que el beneficio neto de la implementación de esta propuesta de solución hubiera sido de \$79,924.56 MXP.

2. Elemento neumático

En el segundo caso se vendió un elemento neumático bajo las condiciones de 50% de anticipo y 50% contra entrega. El anticipo lo realizó el cliente el 04 de marzo de 2011 cuando el tipo de cambio estaba en 12.0368. Rive Plus realizó la compra de este elemento neumático el 26 de mayo de 2011 cuando el tipo de cambio estaba en 11.6948. La venta, o el segundo pago del cliente, lo recibió el 09 de mayo de 2011 cuando el tipo de cambio estaba en 11.609.

Rive Plus pagó \$18,755.00 USD por este elemento neumático, \$162 MXP por IGI, \$36,203.00 por IVA, y \$3,531.85 MXP por honorarios del agente aduanal. El precio de venta fue de \$32,424.32 USD.

Bajo la situación real se obtuvo una utilidad de \$124,116.67 MXP.

Situación Real						
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP		Recibió ó -Pagó
Anticipo	04-mar-11	\$ 16,212.16	12.0368	\$ 195,142.53		\$ 195,142.53
Venta	09-may-11	\$ 16,212.16	11.609	\$ 188,206.97		\$ 188,206.97
Compra	26-may-11	\$ 18,755.00	11.6948	\$ 219,335.97		-\$ 219,335.97
Importación				\$ 39,896.85		-\$ 39,896.85
Utilidad						\$ 124,116.67

A lo largo de este proyecto se recomienda el uso de coberturas financieras cuando intervengan transacciones en diferentes monedas con el fin de tener la certeza de la cantidad que se necesita para cubrir los compromisos de compra con los proveedores norteamericanos. En este

caso, debido a que el tipo de cambio bajó de la fecha en la que se recibió el primer anticipo a la fecha en la que se efectuó la compra, no hubo una pérdida como en el caso de los coples magnéticos, al contrario, el hecho de contratar coberturas habría hecho que la utilidad disminuyera debido al pago de comisiones y primas para el caso de las opciones como se muestra a continuación.

Propuesta de solución con futuros						
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP	Comisiones	Recibió ó -Pagó
Anticipo	04-mar-11	\$16,212.16	12.0368	\$ 195,142.53		\$ 195,142.53
Pactar 2 contratos de futuros a un tipo de cambio de 12.0368 con vencimiento al 26 de mayo de 2011						
Venta	09-may-11	\$16,212.16	11.609	\$ 188,206.97		\$ 188,206.97
Futuros	26-may-11	\$20,000.00	12.0368	\$ 240,736.00	\$ 9,086.76	-\$ 249,822.76
Saldo a favor futuros	26-may-11	\$ 1,245.00	12.0368	\$ 14,985.82		\$ 14,985.82
Importación				\$ 39,896.85		-\$ 39,896.85
Utilidad						\$ 108,615.70

Propuesta de solución con opciones						
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP	Comisiones	Recibió ó -Pagó
Anticipo	04-mar-11	\$16,212.16	12.0368	\$ 195,142.53		\$ 195,142.53
Pactar 2 contratos de opciones a un precio de ejercicio de 12.0368 con vencimiento al 26 de mayo de 2011						
Venta	09-may-11	\$16,212.16	11.609	\$ 188,206.97		\$ 188,206.97
Debido a que el precio de ejercicio del 26 de mayo es mayor al tipo de cambio spot, no se ejercen las opciones, se asume la pérdida de la prima (0.4118), y se compran los dólares en el mercado spot a 11.6948						
Opciones	26-may-11				\$ 8,276.00	-\$ 8,276.00
Compra	26-may-11	\$18,755.00	11.6948	\$ 219,335.97		-\$ 219,335.97
Importación				\$ 39,896.85		-\$ 39,896.85
Utilidad						\$ 115,840.67

La utilidad con futuros es menor que con opciones debido a que cuando se contratan los futuros se tiene la obligación de comprar los dólares al tipo de cambio pactado, sin embargo en las opciones se tiene la posibilidad de no ejercer la opción en el caso de que el tipo de cambio en el mercado sea menor al tipo de cambio pactado (como en este caso) perdiendo únicamente la prima.

A pesar de que la utilidad es menor cuando se contratan las coberturas, es importante mencionar que la finalidad de éstas es fungir como un seguro, en donde la empresa no resulte sorprendida ante las alzas del tipo de cambio que pudieran afectarla disminuyendo, eliminando e inclusive ocasionándole pérdidas difíciles de soportar para la empresa por cambios en el tipo de cambio.

3. Elemento neumático

El tercer caso es muy similar al segundo, ya que se tiene la siguiente situación. Se vendió un elemento neumático bajo las condiciones de 50% de anticipo y 50% contra entrega. El anticipo lo realizó el cliente el 21 de octubre de 2010 cuando el tipo de cambio estaba en

12.4117. Rive Plus realizó la compra de este elemento neumático el 28 de enero de 2011 cuando el tipo de cambio estaba en 12.0239. La venta, o el segundo pago del cliente, lo recibió el 11 de enero de 2011 cuando el tipo de cambio estaba en 12.2542.

Rive Plus pagó \$19,113.00 USD por este elemento neumático, \$162 MXP por IGI, \$37,582.00 por IVA, y \$4,144.01 MXP por honorarios del agente aduanal. El precio de venta fue de \$44,303.39 USD.

Bajo la situación real se obtuvo una utilidad de \$274,690.68 MXP.

Situación Real					
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP	Recibió ó -Pagó
Anticipo	21-oct-10	\$ 22,151.70	12.4117	\$ 274,940.19	\$ 274,940.19
Venta	11-ene-11	\$ 22,151.70	12.2542	\$ 271,451.30	\$ 271,451.30
Compra	28-ene-11	\$ 19,113.00	12.0239	\$ 229,812.80	-\$ 229,812.80
Importación				\$ 41,888.01	-\$ 41,888.01
Utilidad					\$ 274,690.68

De igual forma utilizando coberturas financieras se obtiene una utilidad menor debido a que el tipo de cambio bajó de la fecha en la que se recibieron los 2 anticipos a la fecha en la que se efectuó la compra.

Propuesta de solución con futuros						
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP	Comisiones	Recibió ó -Pagó
Anticipo	21-oct-10	\$22,151.70	12.4117	\$274,940.19		\$ 274,940.19
Pactar 2 contratos de futuros a un tipo de cambio de 12.4117 con vencimiento al 28 de enero de 2011						
Venta	11-ene-11	\$22,151.70	12.2542	\$271,451.30		\$ 271,451.30
Futuros	28-ene-11	\$20,000.00	12.4117	\$248,234.00	\$ 9,086.76	-\$ 257,320.76
Saldo a favor futuros	28-ene-11	\$ 887.00	12.4117	\$ 11,009.18		\$ 11,009.18
Importación				\$ 41,888.01		-\$ 41,888.01
Utilidad						\$ 258,191.90

Propuesta de solución con opciones						
Concepto	Fecha	USD	TC	MXP	Comisiones	Recibió ó -Pagó
Anticipo	21-oct-10	\$22,151.70	12.4117	\$274,940.19		\$ 274,940.19
Pactar 2 contratos de opciones a un precio de ejercicio de 12.4117 con vencimiento al 28 de enero de 2011						
Venta	11-ene-11	\$22,151.70	12.2542	\$271,451.30		\$ 271,451.30
Debido a que el precio de ejercicio del 28 de enero es mayor al tipo de cambio spot, no se ejercen las opción asume la pérdida de la prima (0.4246), y se compran los dólares en el mercado spot a 12.02						
Opciones	28-ene-11				\$ 8,532.00	-\$ 8,532.00
Compra	28-ene-11	\$19,113.00	12.0239	\$229,812.80		-\$ 229,812.80
Importación				\$ 41,888.01		-\$ 41,888.01
Utilidad						\$ 266,158.68

Una vez más, la utilidad disminuye en menor cuantía si se usan opciones financieras debido a que se tiene la posibilidad de no ejercerlas, perdiendo únicamente la prima.

Como se mencionó en el caso 2 a pesar de que la utilidad disminuyó por el uso de coberturas, en el momento en que se llevó a cabo la transacción era imposible tener la certeza de que el tipo de cambio iba a bajar. En el caso de que hubiera subido el tipo de cambio considerablemente, la empresa hubiera tenido que absorber las pérdidas o en el mejor de los casos obtener una menor utilidad. Las coberturas financieras justamente tienen la finalidad de evitar esta incertidumbre y las posibles pérdidas en las que pudiera incurrir la empresa.

4. Ventas de enero de 2012

El cuarto caso tiene que ver con el aumento de las ventas durante el pasado mes de enero que causaron que la empresa se quedara sin los fondos suficientes para cubrir todas las compras necesarias para surtir los pedidos que sus clientes habían hecho.

Los montos de las ventas fueron las siguientes:

Ventas Enero				
Producto	Fecha	USD	TC	MXP
Bomba de tornillo completa	03-ene	\$ 7,887.23	13.9342	\$ 109,902.24
Polea variable	05-ene			\$ 41,544.94
Candados	11-ene			\$ 507.50
Candados	11-ene			\$ 509.24
Sprocket y resorte	11-ene			\$ 7,135.16
Sprocket y resorte	11-ene			\$ 7,136.55
Resortes	11-ene			\$ 1,746.03
Resortes	11-ene			\$ 1,746.03
Bandas	12-ene			\$ 2,691.20
Chumaceras	13-ene			\$ 2,332.99
Cadena plástica	16-ene			\$ 26,333.16
Candados	17-ene			\$ 36,585.01
Candados	17-ene			\$ 29,443.82
Candados	17-ene			\$ 23,842.41
Palancas	17-ene			\$ 8,772.38
Sprocket	19-ene			\$ 1,852.29
Sprocket	19-ene			\$ 926.14
Sprockets	19-ene			\$ 5,556.86
Frasco de polvo magnético	24-ene	\$ 404.38	13.1383	\$ 5,312.87
Kit de reparación p/clutch	25-ene	\$ 349.39	13.1712	\$ 4,601.89
Portaescobillas	25-ene	\$ 128.54	13.1712	\$ 1,693.03

Buscando la eficiencia en Rive Plus S.A. de C.V.

Banda transportadora	26-ene		\$ 10,622.96
Banda plástica	27-ene		\$ 65,767.36
Cadena y candados	31-ene		\$ 2,376.61
Cadena y candados	31-ene		\$ 2,002.60
Ventas Totales Enero			\$ 400,941.26

A partir de la venta por \$65,767.36 la empresa se quedó sin la liquidez necesaria para afrontar sus compromisos, por lo que tuvo que recurrir al uso de una tarjeta de crédito personal para disponer del efectivo necesario para afrontar dichos compromisos. Esta disposición fue por \$25,000 MXP con una comisión del 16% y una tasa de interés del 36%. Ascendiendo la deuda por un mes a \$29,750 MXP.

Situación Real						
	Cantidad	Comisión	Tasa de Interes	Comisión	Interes	Total
Disposición de efectivo de tarjeta de crédito personal	\$ 25,000.00	16%	36%	\$ 4,000.00	\$ 750.00	\$ 29,750.00

La propuesta de solución tiene que ver con la ampliación de la línea de crédito revolvente y la solicitud de un crédito simple, los cuales son más baratos que la disposición de efectivo de las tarjetas de crédito personales.

A continuación se presenta el comparativo de los principales créditos simples tomando como base un monto de \$200,000 MXP cantidad que se aproxima a la cantidad pre autorizada en BBVA Bancomer (\$226,000 MXP) en un plazo de 3 meses, el cual es el tiempo promedio que dura en realizarse el proceso de venta de los productos más importantes y que fueron presentados con anterioridad.

Comparativo Financiamiento Tarjeta de Crédito Personal vs Créditos Bancarios (3 meses)						
	Cantidad	Comisión	Tasa de Interes	Comisión	Interes	Total
Disposición de efectivo de tarjeta de crédito personal	\$200,000.00	16%	36%	\$ 32,000.00	\$ 18,000.00	\$250,000.00
Ampliación línea de crédito	\$200,000.00	16%	34%	\$ 32,000.00	\$ 17,000.00	\$249,000.00
Crédito BBVA Bancomer	\$200,000.00	2.5%	14.50%	\$ 5,000.00	\$ 7,250.00	\$212,250.00
Crédito Santander	\$200,000.00	0%	22%	\$ -	\$ 11,000.00	\$211,000.00
Crédito Mifel	\$200,000.00	1%	14.55%	\$ 2,000.00	\$ 7,275.00	\$209,275.00
Crédito Afirme	\$200,000.00	2%	14.80%	\$ 4,000.00	\$ 7,400.00	\$211,400.00
Crédito Ixe	\$200,000.00	3%	14.80%	\$ 5,000.00	\$ 7,400.00	\$212,400.00
Crédito Banorte	\$200,000.00	2%	17%	\$ 4,000.00	\$ 8,400.00	\$212,400.00
Crédito Interacciones	\$200,000.00	3%	17%	\$ 6,000.00	\$ 8,400.00	\$214,400.00
Crédito Inbursa	\$200,000.00	0%	19%	\$ -	\$ 9,500.00	\$209,500.00
Crédito HSBC	\$200,000.00	2%	24%	\$ 4,000.00	\$ 12,000.00	\$216,000.00
Crédito Banamex	\$200,000.00	2%	16%	\$ 4,000.00	\$ 7,900.00	\$211,900.00
Crédito Bansi	\$200,000.00	2%	11%	\$ 4,000.00	\$ 5,400.00	\$209,400.00
Crédito Banregio	\$200,000.00	2%	12%	\$ 4,000.00	\$ 6,000.00	\$210,000.00

Como se puede apreciar en el comparativo, los créditos que parecen más atractivos son los que ofrecen las instituciones Mifel, Bansi, Inbursa, Banregio y Santander. Sin embargo se realizó el proceso para la solicitud del crédito en Santander y el resultado de la evaluación de la empresa arrojó que únicamente le podían prestar \$50,000 MXP, cantidad insuficiente para cubrir sus necesidades. De igual forma, Inbursa no presta más de \$75,000 MXP a las pequeñas empresas. Por lo anterior se puede deducir que Mifel, Bansi y Banregio, al ser instituciones más pequeñas que Santander e Inbursa ofrecerían como crédito un monto más pequeño o en el mejor de los casos un monto igual al que ofrecen los primeros 2. De aquí que se concluya que la mejor opción es contratar el crédito ofrecido por BBVA Bancomer, ya que además de que la tasa de interés es muy competitiva y el monto es el adecuado, la empresa se ahorraría los costos por apertura y manejo de cuentas de cheques y banca en línea de la institución que otorgue el crédito; concentrando así todos los fondos en una sola cuenta y en un solo banco.

Por otro lado, en esta propuesta de solución también se encuentra la inscripción en el programa de Cadenas Productivas en donde se ofrece obtener la liquidez que la empresa necesita cuando realiza ventas importantes descontando sus facturas a través del factoraje electrónico.

Para el caso del ejercicio de las ventas del mes de enero, en donde la empresa perdió liquidez debido al aumento en el número de los pedidos, se recomendaría únicamente descontar la factura de \$109,902.24 por 20 días, para así poder tener el dinero prácticamente de inmediato y con ello evitar recurrir a la disposición de efectivo de tarjetas de crédito personales en donde la tasa de interés es sumamente alta. Además, como se puede ver en el ejercicio los intereses por el descuento de la factura son muy pequeños, por lo que la empresa recibiría prácticamente la misma cantidad facturada 20 días antes del día de pago correspondiente para el cliente.

Programa de Cadenas Productivas	
Valor de la Factura	\$ 109,902.24
Interés = TIIE + 4% = 8.80%	9%
Interes	\$ 537.30
Días a descontar	20
Total a abonar	\$ 109,364.94

CONCLUSIONES

Vivimos en un mundo globalizado en el cual las distancias se acortan cada vez más, en donde cada producto con el que contamos es producido en un país o región diferente, por lo que el comercio internacional ha ido tomado una importancia cada vez más grande en las últimas 3 décadas. Derivado de ello es que en la actualidad vemos una gran integración económica y política que ha resultado en la firma de tratados de libre comercio, los cuales ofrecen, dentro de otras cosas, preferencias arancelarias en la importación y exportación de productos originarios de la región o de los países que intervienen en la firma del tratado.

Estas preferencias arancelarias ayudan a derribar las barreras al comercio permitiendo a las empresas obtener beneficios tangibles como la eficiencia en el uso de los recursos, al ahorrar dinero en el momento en que desean comprar productos originarios de otros países con los que se tiene firmado un tratado de libre comercio.

Para el caso de la empresa Rive Plus, estos beneficios se traducen en un menor costo de las mercancías importadas, lo que le permite ofrecer dichas mercancías a un mejor precio a sus clientes en México. De no haber preferencias arancelarias se perdería competitividad y se podría llegar al punto de no conseguir la venta.

Debido a que México tiene firmado el TLCAN todos los productos analizados con excepción de las bandas, gozan de preferencias arancelarias por lo que no hay impuestos generales de importación, lo único que se debe cubrir es el IVA, el DTA y los honorarios de la agencia aduanal.

Un segundo tema que se trata a lo largo de este trabajo es lo referente a las coberturas financieras para evitar o manejar eficientemente los riesgos cambiarios derivados de la compra-venta de mercancías en diferentes divisas.

Rive Plus ha identificado a sus proveedores más importantes en Estados Unidos y Europa, lo que hace que tenga que pagar sus facturas en una divisa diferente. Como se demostró en los ejercicios, es importante que tenga la certeza de saber cuántos pesos necesitará para cubrir sus compromisos y evitar que las fluctuaciones en el tipo de cambio sorprendan a la empresa disminuyendo la utilidad o inclusive ocasionando pérdidas que la empresa no pueda soportar.

Como se mencionó en el ejercicio de los coples magnéticos, de haberse cubierto y haber pactado 6 contratos de futuros, la empresa hubiera tenido una utilidad casi \$80,000 MXP mayor. En los casos de los elementos neumáticos la empresa tuvo suerte debido a que el tipo de cambio bajó de la fecha en la que recibió los anticipos a la fecha en la que hizo el pago, por lo que en el ejercicio se puede ver que contratar tanto futuros u opciones habría hecho disminuir la utilidad. Sin embargo eso se ve ahora que sabemos cómo reaccionó el tipo de cambio, pero en el momento en el que se estaban llevando a cabo las transacciones era

imposible saber cómo iba a ser el comportamiento del tipo de cambio. De haber subido como en el caso de los coples magnéticos la empresa hubiera tenido una disminución en la utilidad. Es por esto que se recomienda que siempre que se vayan a realizar transacciones en diferentes divisas se realice la estrategia de coberturas correspondiente, la cual fungirá como un seguro ante posibles fluctuaciones en el tipo de cambio, dándole así la certeza que la empresa necesita para usar eficientemente su flujo de efectivo.

EXPERIENCIAS Y OBSERVACIONES

En lo personal me pareció un proyecto muy interesante debido a que me ayudó a conocer e involucrarme un poco más en el negocio familiar. A pesar de que nunca me ha llamado la atención la comercialización de estos equipos de transmisión de potencia para la industria en general, las áreas de comercio internacional, coberturas financieras y financiamiento me parecen muy interesantes; además de que son las áreas que se relacionan con lo que he estudiado.

De igual forma creo que este proyecto me fue muy útil para poner en práctica parte de la teoría que he estudiado en mis clases de la maestría, logrando así obtener mejores conocimientos. No es lo mismo ver qué son los derivados financieros, los créditos bancarios y los programas de la banca de desarrollo, a evaluar cada uno de ellos en términos monetarios y ver cómo realmente pueden beneficiar a una empresa que existe y que necesita de estas soluciones para mejorar y hacer más eficiente su operación.

En la parte de comercio internacional fue muy gratificante poder ayudar al dueño de la empresa con el problema que se presentó con Federal Express cuando se tenía que importar los 4 kits de sellos para cople hidráulico, los cuales fueron incorrectamente clasificados. Federal Express pretendía que Rive Plus pagara los correspondientes impuestos a la importación debido a que la fracción arancelaria que habían puesto en el pedimento no gozaba de preferencia, sin embargo se demostró que esta clasificación era incorrecta y que esos productos no estaban sujetos al pago de aranceles.

En cuanto a los créditos me pareció muy interesante en primer lugar comparar lo que cada banco ofrece a las micro, pequeñas y medianas empresas, además de lo que cobran de comisión por apertura y manejo de cuenta, banca en línea, disposición de efectivo, expedición de cheques, etcétera. Sin embargo lo más importante para la obtención de un crédito es la calificación de la evaluación que el banco realiza. Por ejemplo, BBVA Bancomer estuvo dispuesto a darle a Rive Plus un crédito por más de \$226,000 MXP además de ampliarle su línea de crédito revolvente de \$100,000 a \$200,000 MXP. Mientras que Santander lo más que le podía prestar eran \$50,000 MXP, lo que sin duda era una cantidad insuficiente para la empresa.

Considero que lo anterior se debe a que Rive Plus lleva poco más de 4 años siendo cliente de BBVA Bancomer, por lo que en cierta forma ha construido un historial que le ayudó para ser candidato a obtener montos muy superiores en ambos créditos que los ofrecidos por otros bancos en donde lo único que tienen para evaluar a la empresa son los estados de cuenta del último año.

REFERENCIAS

- AJR Comercio Exterior. “Tratados de Libre Comercio: TLCAN”. Accesado el 06 de febrero de 2012 de: <http://www.ajrmexico.com/ajr/guest/?display=tlcan>.
- AJR Comercio Exterior. “Tratados de Libre Comercio: Unión Europea”. Accesado el 06 de febrero de 2012 de: <http://www.ajrmexico.com/ajr/guest/?display=ue>
- Asigna. “Aportaciones Iniciales Mínimas”. Accesado el 21 de febrero de 2012 de: http://www.asigna.com.mx/wb3/wb/ASG/ASG_aportaciones_iniciales_minimas
- Banco de México. 2012. “Crédito y Costo Anual Total”. Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/servicios/costo-anual-total-cat/%7BE22E38DC-9C61-F5DD-93EB-D660F33CE90A%7D.pdf>.
- Banco de México. 2011. “Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Julio – Septiembre de 2011”. Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/financiamiento-empresas/%7BBFACAB9A-79E2-7862-38F6-BFEB6F542B21%7D.pdf>.
- Banco de México. 2010. “REFORMAS AL SISTEMA FINANCIERO DURANTE 2010”. Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/disposiciones/resumen-reformas/%7BC2BBD055-391E-9FDF-4818-B72D1D945D6E%7D.pdf>.
- Banco de México. 2012. “Sistema Financiero”. Accesado el 31 de enero de 2012 de: <http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/index.html>.
- BBVA Bancomer. 2012. “Tarjeta de Negocios Bancomer”. Accesado el 1 de febrero de 2012 de: http://www.bancomer.com.mx/negocio/negocio.asp?mainf=negoc_finan.html.
- Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. 2006. “REGLAMENTO DE LA LEY FEDERAL DE PROTECCIÓN AL CONSUMIDOR”. Accesado el 31 de enero de 2012 de: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/regley/Reg_LFPC.pdf.
- Crum, Roy; Brigham, Eugene; Houston, Joel. 2005. *Fundamentals of International Finance*. Estados Unidos: Thomson.
- Eun, Cheol S. y Resnick, Bruce G. *Administración Financiera Internacional*. Mc Graw Hill. 4ª Edición. 2007.
- Hernández Trillo, Fausto, y Villagómez, F. Alejandro. *ESTUDIO DE EVALUACIÓN DE NACIONAL FINANCIERA. SOCIEDAD NACIONAL DE CRÉDITO (NAFIN): 2008 – 2010*. Accesado el 12 de febrero de 2012 de: http://www.shcp.gob.mx/ApartadosHaciendaParaTodos/banca_desarrollo/pdf/evaluacion_nafin_28042011.pdf

- Kozikowski, Zbigniew. 2007. *Finanzas Internacionales*. México: Mc Graw Hill. 2ª Edición.
- Levi, Maurice. 1997. *Finanzas Internacionales*. Estados Unidos: Mc Graw Hill 3ª Edición.
- MexDer. *Términos y Condiciones Generales de Contratación del Contrato de Futuro del Dólar de los Estados Unidos de América (Entrega en Especie)*. Accesado el 21 de febrero de 2012 de: http://www.bancomer.com.mx/mercado/derivados_esp/derivados.asp?mainf=deriv_produ_futuro.html&rightf=deriv_acceso_subhome.html
- Nacional Financiera. *Programa Crédito PyME*. Accesado el 07 de febrero de 2012 de: <http://www.nafin.com/portalnf/content/productos-y-servicios/programas-empresariales/programa-credito-pyme.html>
- Pilbeam, Keith. 2006. *International Finance*. Estados Unidos: Palgrave Macmillan. 3ª Edición.
- Oropeza García, Alejandro. El vencimiento de las cuotas compensatorias: un reto para la relación México-China. Accesado el 07 de febrero de 2012 de: <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/6/2702/20.pdf>
- Pro México. 2011. “México y sus Tratados de Libre Comercio con otros países”. Accesado el 23 de enero de 2012 de: <http://www.promexico.gob.mx/comercio/mexico-y-sus-tratados-de-libre-comercio-con-otros-paises.html>.
- Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación. *CONVENIO NAFIN*. Accesado el 12 de febrero de 2012 de: <http://www.senasica.gob.mx/?id=2666>
- Secretaría de Economía. “DECRETO por el que se expide la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación”. *Diario Oficial de la Federación*. Segunda sección, 18 de junio de 2007.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. “DECRETO de promulgación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte”. Anexo 302.2. Eliminación arancelaria. *Diario Oficial de la Federación*, 20 de diciembre de 1993.
- Secretaría de Economía. “Decisión No 2/2000 del Consejo Conjunto CE – México”. *Diario Oficial de la Federación*, 26 de junio del 2000.
- Secretaría de Economía. *Resolución por la que se declara de oficio el inicio del examen de vigencia de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de cadena de acero de eslabones soldados, mercancía clasificada en la fracción arancelaria 7315.82.02 de la Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación, originarias de la República Popular China, independientemente del país de procedencia*. Accesado el 07 de febrero de 2012 de: http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5052404&fecha=10/07/2008

ANEXOS

Anexo 1: Términos y condiciones generales de contratación del contrato de futuro del dólar de los Estados Unidos de América (entrega en especie).

1. OBJETO.

1. Activo Subyacente.

Dólar: moneda de curso legal en los Estados Unidos de América.

2. Número de unidades del Activo Subyacente que ampara un Contrato de Futuro.

\$10,000.00 (Diez mil dólares 00/100).

3. Series.

En términos de sus respectivos Reglamentos Interiores, MexDer y Asigna podrán listar y mantener disponibles para su negociación distintas Series del Contrato de Futuro sobre el Dólar sobre una base de vencimientos diarios, mensuales o trimestrales hasta por quince años.

En caso de que el mercado demande la disponibilidad de Contratos de Futuro sobre el Dólar con Fechas de Vencimiento distintas a las señaladas en el párrafo anterior, MexDer podrá listar nuevas Series para su negociación.

II. MECÁNICA DE NEGOCIACIÓN.

1. Símbolo o clave de pizarra.

Las distintas Series del Contrato de Futuro del Dólar serán identificadas con un símbolo o clave de pizarra que se integrará por la expresión: "DA" a la que se agregarán dos números para identificar el día específico del mes en que ocurre su vencimiento y la primera letra más la siguiente consonante del mes de vencimiento y los últimos dos dígitos del año de vencimiento. En el siguiente cuadro se señalan algunos ejemplos:

Símbolo o clave de pizarra del Contrato de Futuro	Clave del Activo Subyacente	Día de Vencimiento	Mes de Vencimiento	Año de Vencimiento
DA15 EN07	DA	15 = Día 15	EN = Enero	07 = 2007
DA25 EN07	DA	25 = Día 25	EN = Enero	07 = 2007

DA12 MR07	DA	12 = Día 12	MR = Marzo	07 = 2007
DA29 AG08	DA	29 = Día 29	AG = Agosto	08 = 2008

Para efectos de difusión, los contratos que se listarán con Series mensuales aparecerán con la clave DEUA y aquellos contratos con Series diarias aparecerán como DA.

2. Unidad de cotización.

En la celebración de Contratos en MexDer, la unidad de cotización del Precio Futuro estará expresada en moneda de curso legal en los Estados Unidos Mexicanos denominada pesos, hasta en diezmilésimas (\$0.0001) por dólar.

3. Puja.

La presentación de posturas para la celebración de Contratos se reflejará en fluctuaciones mínimas del Precio Futuro de una diezmilésima de un peso (\$0.0001) por dólar.

4. Valor de la Puja por Contrato de Futuro.

El valor del cambio en el Precio Futuro de un Contrato por una puja es de \$1.00 peso, el cual resulta de multiplicar una Puja (\$0.0001) por el número de unidades de Activo Subyacente (10,000.00 dólares) que ampara el Contrato.

5. Medios de negociación.

La celebración de Contratos de Futuro del Dólar será mediante procedimientos electrónicos a través del Sistema Electrónico de Negociación de MexDer, de acuerdo a las normas y procedimientos establecidos en su Reglamento, sin perjuicio de la facultad de MexDer de establecer alguna mecánica distinta.

III. CARACTERÍSTICAS Y PROCEDIMIENTOS DE NEGOCIACIÓN.

1. Fluctuación diaria máxima del Precio Futuro.

No habrá fluctuación máxima del Precio Futuro durante una misma sesión de remates.

2. Horario de negociación.

El horario de negociación de los Contratos de Futuro del Dólar será en Días Hábiles de las 7:30 horas a las 14:00 horas tiempo de la Ciudad de México, Distrito Federal. Asimismo, se considerará como parte del horario de negociación el periodo de negociación al Precio de

Liquidación Diaria y las subastas que convoque MexDer, de acuerdo a lo establecido en el numeral IV.4.d) de este contrato.

Lo anterior sin perjuicio de la facultad de MexDer para establecer algún horario distinto, mismo que será publicado en el Boletín con tres Días Hábiles de anticipación a su entrada en vigor.

3. Horario de negociación a Precio de Liquidación Diaria.

El Precio de Liquidación Diaria será calculado por MexDer al cierre de cada sesión de negociación y permitirá, la negociación de Contratos de Futuro del Dólar mediante la presentación de Posturas en firme al Precio de Liquidación Diaria por parte de los Socios Liquidadores y Operadores de MexDer. El periodo en el que MexDer recibirá Posturas en firme para negociar al Precio de Liquidación Diaria será de 14:25 a 14:35 horas.

Lo anterior sin perjuicio de la facultad de MexDer para establecer algún horario distinto, mismo que será publicado en el Boletín con tres Días Hábiles de anticipación a su entrada en vigor.

4. Último día de negociación y Fecha de Vencimiento de la Serie.

El último día de negociación y la Fecha de Vencimiento de cada Serie del Contrato de Futuro del Dólar será la fecha especificada en el símbolo o clave de pizarra de acuerdo con el inciso II.1) anterior.

Para los contratos con vencimiento mensual o trimestral el último día de negociación y la Fecha de Vencimiento será el lunes en la semana correspondiente al tercer miércoles del mes de vencimiento y si dicho lunes fuera inhábil, el último día de negociación y la Fecha de Vencimiento será el día hábil inmediato anterior.

5. Negociación de nuevas Series.

La negociación de nuevas Series del ciclo del Contrato de Futuro, se iniciarán el Día Hábil siguiente al último día de negociación de la serie anterior.

6. Fecha de Liquidación al Vencimiento.

Para efectos del cumplimiento de las obligaciones a cargo de Asigna y del Socio Liquidador con respecto al Cliente, la Fecha de Liquidación de cada Serie del Contrato de Futuro del Dólar, será el segundo día hábil siguiente a la Fecha de Vencimiento, siendo requisito indispensable que tanto el primer como el segundo día siguiente a la Fecha de Vencimiento, sean Días Hábiles en los Estados Unidos de América y en los Estados Unidos Mexicanos.

IV. LIQUIDACIÓN DIARIA Y LIQUIDACIÓN AL VENCIMIENTO.

1. Liquidación al Vencimiento.

El Cliente efectuará la liquidación al vencimiento de las obligaciones relativas a los Contratos que mantengan abiertos, el segundo Día Hábil siguiente a la Fecha de Vencimiento.

2. Procedimiento para la Liquidación al Vencimiento.

En la Fecha de Liquidación, dos Días Hábiles después de la Fecha de Vencimiento, los Clientes con Posiciones Cortas tendrán la obligación de entregar a las 11:00 a.m. en el Banco y en la cuenta indicada por el Socio Liquidador, el monto en dólares que resulte de multiplicar los dólares amparados por un Contrato por el número de sus Contratos Abiertos. En la misma Fecha de Liquidación con posterioridad al cumplimiento de su obligación, los Clientes con Posiciones Cortas tendrán el derecho de recibir en moneda nacional en el horario, el Banco y la cuenta convenida con el Socio Liquidador, la cantidad que resulte de multiplicar el Precio de Liquidación al Vencimiento por el número de dólares que ampara un Contrato por el número de Contratos Abiertos.

En la Fecha de Liquidación, dos Días Hábiles después a la Fecha de Vencimiento, los Clientes con Posiciones Largas tendrán la obligación de entregar en moneda nacional a las 11:00 a.m. en el Banco y en la cuenta indicada por el Socio Liquidador, la cantidad que resulte de multiplicar el Precio de Liquidación al Vencimiento por el número de dólares que ampara un Contrato por el número de Contratos Abiertos. En la misma Fecha de Liquidación con posterioridad al cumplimiento de su obligación, los Clientes con Posiciones Largas tendrán el derecho de recibir en dólares en el horario, el Banco y la cuenta convenida con el Socio Liquidador, el monto que resulte de multiplicar los dólares amparados por un Contrato por el número de Contratos Abiertos.

En la Fecha de Liquidación, dos Días Hábiles después de la Fecha de Vencimiento, los Socios Liquidadores tendrán la obligación de entregar a las 12:00 hrs. En la cuenta de Asigna en el Banco Agente en los Estados Unidos de América, el monto en dólares que resulte de multiplicar los dólares amparados en un Contrato por el total de los Contratos Abiertos de la Posición Corta Neta. En la misma Fecha de Liquidación con posterioridad al cumplimiento de su obligación, los Socios Liquidadores tendrán el derecho de recibir en moneda nacional en el horario, el Banco y la cuenta convenida con Asigna, la cantidad que resulte de multiplicar el Precio de Liquidación al vencimiento por el número de dólares que ampara un Contrato por el número de Contratos Abiertos de la Posición Corta Neta.

En la Fecha de Liquidación, dos Días Hábiles después de la Fecha de Vencimiento, los Socios Liquidadores tendrán la obligación de entregar a las 12:00 hrs., en moneda nacional en la cuenta de Asigna en el Banco Agente en México, la cantidad que resulte de multiplicar el Precio de Liquidación al Vencimiento por el número de dólares que ampara un Contrato por el

número de Contratos Abiertos en la Posición Larga Neta. En la misma Fecha de Liquidación con posterioridad al cumplimiento de su obligación, los Socios Liquidadores tendrán el derecho de recibir en el horario, el Banco en los Estados Unidos de América y la cuenta convenida con Asigna, el monto en dólares que resulte de multiplicar los dólares amparados por un Contrato por el total de los Contratos Abiertos en Posición Larga Neta.

3. Liquidación Diaria.

Los Clientes y los Socios Liquidadores realizarán la liquidación de sus obligaciones conforme lo hayan establecido en el Contrato de Intermediación.

Los Socios Liquidadores y Asigna realizarán diariamente la liquidación de sus obligaciones conforme lo establece el Reglamento Interior de Asigna, quedando incorporados en la misma, las pérdidas y ganancias, la actualización de las Aportaciones Iniciales Mínimas, la actualización del Fondo de Compensación, los intereses devengados y, en su caso, las cuotas correspondientes.

4. Cálculo del Precio de Liquidación Diaria.

Finalizada una sesión de negociación, MexDer calculará los Precios de Liquidación Diaria para cada Serie, de acuerdo con el orden de prelación y la metodología siguientes:

a) El cálculo del Precio de Liquidación diaria, en primera instancia, será el precio que resulte del promedio ponderado de los precios pactados en las operaciones de los Contratos de Futuro celebradas durante los últimos cinco minutos de la sesión de negociación por Serie y ajustado a la puja más cercana, conforme a la fórmula siguiente:

Donde:

$$PL_t = \frac{\sum_{i=1}^n P_i V_i}{\sum_{i=1}^n V_i}$$

PL_t = Precio de Liquidación del Contrato de Futuro sobre el Dólar en el día t, redondeado a la puja más cercana.

N = Número de Operaciones celebradas en los últimos cinco minutos de la sesión de negociación.

P_i = Precio pactado en la i-ésima Operación.

V_i = Volumen pactado en la i-ésima Operación.

b) En caso de que no se hayan concertado operaciones durante el periodo que se establece en el inciso IV.4.a) anterior, el Precio de Liquidación Diaria para cada Serie será el precio promedio ponderado por volumen de las Posturas y/o Cotizaciones en firme vigentes al final de la sesión de negociación; conforme a la fórmula siguiente:

Donde:

PL_t = Precio de Liquidación del Contrato de Futuro sobre el Dólar en el día t, redondeado a la puja más cercana.

P_C = Precio de la(s) mayor(es) postura(s) y/o cotización(es) en firme de compra vigente(s) al cierre.

$$PL_t = \frac{P_C V_C + P_V V_V}{V_C + V_V}$$

P_V = Precio de la(s) menor(es) postura(s) y/o cotización(es) en firme de venta vigente(s) al cierre.

V_C = Volumen de la(s) mayor(es) postura(s) y/o cotización(es) en firme de compra vigente(s) al cierre.

V_V = Volumen de la(s) menor(es) postura(s) y/o cotización(es) en firme de venta vigente(s) al cierre.

c) Si al cierre de la sesión no existe al menos una postura de compra y una de venta para un Contrato de Futuro con misma Fecha de Vencimiento, el Precio de Liquidación Diaria será el precio futuro pactado en la última operación celebrada durante la sesión de remate.

d) Si durante la sesión de remate no se hubiese celebrado operación alguna para una Fecha de Vencimiento de un Contrato de Futuro, el Precio de Liquidación Diaria será el que resulte de la subasta convocada por MexDer en términos de su Reglamento.

e) Si en la subasta, señalada en el inciso IV.4.d) anterior, el mayor precio de compra resulta inferior al menor precio de venta, el Precio de Liquidación Diaria será el precio promedio ponderado por volumen de las Posturas y/o Cotizaciones en firme vigentes al final de la sesión de negociación; conforme a la fórmula expuesta en el inciso IV.4.b) anterior.

f) En caso de que no se hayan recibido posturas de compra y venta en firme para la realización de la subasta, señalada en el inciso IV.4.d) anterior, el Precio de Liquidación Diaria será el que resulte conforme a la fórmula siguiente:

Donde:

PL_t = Precio de Liquidación del Contrato de Futuro sobre el Dólar en el día t, redondeado a la puja más cercana.

$$PL_t = S_t \left(\frac{1 + i_{t,M}^{D/I} \left(\frac{M}{360} \right)}{1 + i_{t,M}^{L/U} \left(\frac{M}{360} \right)} \right)$$

S_t = Tipo de cambio SPOT determinado en el día t, (ajustado por la diferencia en días naturales de la fecha valor de dicho tipo de cambio y la fecha valor de operaciones a 48 horas) publicado por el Proveedor de Precios contratado por MexDer.

$i_{t,M}^{D/I}$ = Tasa de rendimiento Doméstica Implícita observada el día t, para el plazo de vigencia del futuro, publicada por el Proveedor de Precios contratado por MexDer.

$i_{t,M}^{L/U}$ = Tasa de rendimiento LIBOR observada el día t para el plazo de vigencia del futuro, publicada por el Proveedor de Precios

contratado por MexDer.

M = Número de días por vencer del Contrato de Futuro.

T = Día de la valuación o de liquidación.

No obstante lo previsto en los incisos IV.4.a), IV.4.b) y V.4.c) anteriores, en caso de que más de una tercera parte de los formadores de mercado consideren que el Precio de Liquidación no refleja el precio que prevalecía al cierre de la sesión, podrán solicitar al Director de Operaciones que convoque a una subasta para determinar el Precio de Liquidación, el cual resolverá si dicha solicitud es fundada o no.

5. Precio de Liquidación al Vencimiento.

El Precio de Liquidación al Vencimiento para un Contrato de Futuro en la Fecha de Vencimiento, será calculado por MexDer conforme a la metodología empleada para el cálculo del Precio de Liquidación Diaria.

V. POSICIONES LÍMITE EN CONTRATOS DE FUTURO DEL DÓLAR.

1. Posiciones Límite en Posiciones Cortas o Largas y en posición opuesta.

Las Posiciones Límite establecidas para el Contrato de Futuro del Dólar es el número máximo de Contratos Abiertos de una misma Clase que podrá tener un Cliente; las posiciones límite serán establecidas conjuntamente por MexDer y la Cámara de Compensación y serán dadas a conocer a través del Boletín.

2. Posiciones Límite para las posiciones de cobertura.

Los Clientes podrán abrir Posiciones Largas y Posiciones Cortas que excedan las Posiciones Límite establecidas con forme el numeral V.1 anterior, con el único fin de crear una posición de cobertura de riesgo.

Será responsabilidad del Socio Liquidador verificar la existencia de las condiciones necesarias para la realización de las operaciones y acreditar por cuenta de sus Clientes ante la Cámara de Compensación, la existencia de posiciones objeto de cobertura de riesgos a más tardar el Día Hábil siguiente en que excedan las Posiciones Límite, de conformidad con el procedimiento establecido en el Manual Operativo.

Conforme a Reglamento, se entenderá por posiciones de cobertura, la Posición Corta o Posición Larga que un Cliente mantenga en la Cámara de Compensación como posición que contribuya a cubrir riesgos de la posición que un Cliente mantenga en otros mercados distintos a la Bolsa y a la Cámara de Compensación, en Activos Subyacentes o valores del mismo tipo

que el Activo Subyacente u otro tipo de activos sobre los cuales se esté tomando la posición de cobertura de riesgo.

La Cámara de Compensación aceptará o negará discrecionalmente el que un Cliente mantenga una posición de cobertura y, en caso de rechazo, el Socio Liquidador deberá asegurarse de que su Cliente cierre el número de Contratos necesarios para cumplir con las Posiciones Límite establecidas en el numeral V.1 anterior bajo el entendido de que el no realizar el cierre de los Contratos que excedan la Posición Límite, será objeto de sanción de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento Interior de la Cámara de Compensación.

VI. EVENTOS EXTRAORDINARIOS.

1. Caso fortuito o causas de fuerza mayor.

Cuando por caso fortuito o causas de fuerza mayor, resulte imposible continuar negociando el dólar, MexDer y Asigna podrán suspender o cancelar la negociación y la compensación y liquidación, respectivamente, del Contrato y estarán facultadas en términos de sus respectivos Reglamentos para determinar la forma de liquidación de los Contratos vigentes hasta ese momento, procurando en todo caso salvaguardar los derechos adquiridos por los Clientes.

2. Situaciones de contingencia.

En caso de que MexDer declare una situación de contingencia, podrán ser modificados tanto el horario de remate como el mecanismo de operación de acuerdo con lo establecido en los Manuales de Contingencias de MexDer y Asigna.

Anexo 2: Aportaciones Iniciales Mínimas (AIM)

Las Aportaciones Iniciales Mínimas son recursos exigidos por la Cámara de Compensación por cada uno de los contratos que los participantes mantienen abiertos. El objeto de estos recursos consiste en cubrir una variación en precios esperada para un horizonte de un día y con un nivel de confianza (99%). Estos recursos se constituyen en Valores y/o Efectivo en un Fondo de Aportaciones, los cuales son administrados e invertidos por Asigna, de acuerdo a lo establecido por las Autoridades Financieras y se colectan dentro del proceso de Liquidación Diaria. Los modelos empleados para la determinación de las Aportaciones Iniciales Mínimas son: el Histórico, el Monte Carlo, el Paramétrico y uno propio de la Cámara, los cuales son revisados de forma periódica por un Subcomité de Riesgos y aprobados por el Comité Técnico de la Cámara de Compensación.

La Aportación Inicial Mínima en Spread es requerida por la Cámara de Compensación específicamente para las posiciones opuestas o escalonadas en un mismo tipo de contrato pero diferente vencimiento y en un monto menor a la Aportación Inicial Mínima Individual, dado que la correlación existente entre los rendimientos de las Series es un factor que disminuye el riesgo del portafolio.

Para Contratos de Futuros cuya Liquidación al Vencimiento se realiza en Especie, la Cámara de Compensación requiere una Aportación Inicial Mínima por Entrega para cada Contrato, monto que deberá ser suficiente para cubrir el riesgo en un horizonte entre la Fecha de Vencimiento y la Fecha de Liquidación. Para el caso de los Contratos de Futuros cuya Liquidación al Vencimiento se realizan en Efectivo no existe tal requerimiento.

Cuadro de Aportaciones Iniciales Mínimas para Futuros y Opciones

Los montos de Aportaciones Iniciales Mínimas establecidos para los Contratos de Futuros y Opciones actualmente listados se muestran en el siguiente cuadro:

CONTRATO FUTUROS	APORTACIÓN INICIAL MÍNIMA				
	GRUPO PRODUCTO	VME	INDIVIDUAL	OPUESTA	ENTREGA
Índices					
IPC	IDX (0.90)	2,450.00	24,500.00	14,700.00	**
Tasas de interés					
TIIE 28*	RTE (0.60)	0.0120	120.00	72.00	**
CETE 91*		0.0350	350.00	210.00	**
Acciones					
CEMEX CPO	STX (0.35)	1.90	190.00	115.00	330.00
TELMEX L	STX (0.35)	2.25	225.00	135.00	390.00
GCARSO A1	STX (0.35)	2.10	210.00	126.00	365.00
GMEXICO B	STX (0.35)	3.65	365.00	220.00	630.00
FEMSA UBD	STX (0.35)	5.50	550.00	330.00	960.00

Buscando la eficiencia en Rive Plus S.A. de C.V.

AMERICA MOVIL L STX (0.35)	1.40	140.00	85.00	242.00
WALMART V STX (0.35)	5.00	500.00	300.00	870.00
Divisas				
DEUA	0.90	9,000.00	5,400.00	12,730.00
EURO	0.60	6,000.00	3,600.00	**
Unidades de inflación				
UDI	0.0044	2.20	1.00	**
Bonos gubernamentales				
BONO M3	2.50	2,500.00	1,500.00	4,300.00
BONO M5	3.50	3,500.00	2,100.00	6,100.00
BONO M10	5.00	5,000.00	3,000.00	8,700.00
BONO M20	7.50	7,500.00	4,500.00	13,000.00
BONO M30	8.50	8,500.00	5,100.00	14,700.00
Futuros sobre Swaps				
SWAP10 RTE (0.60)	0.037	37,000.00	22,000.00	**
SWAP02 RTE (0.60)	0.0090	9,000.00	5,400.00	**
Swaps				
26x1 RTE (0.60)	0.0025	2,500.00	1,000.00	***
130x1 RTE (0.60)	0.026	26,000.00	10,400.00	***
ETF's				
BRT	2.35	235	140	410
ILC	1.75	175	105	305
MEXT	3.70	370	220	640

APORTACIÓN INICIAL MÍNIMA

CONTRATO OPCIÓN	GRUPO PRODUCTO	VME	INDIVIDUAL	OPUESTA	ENTREGA
Futuros sobre índices					
IP	IDX (0.90)	2,450.00	***	***	**
Acciones					
AX	STX (0.35)	1.40	***	***	242.00
Walmex V	STX (0.35)	5.00	***	***	870.00
Cemex CPO	STX (0.35)	1.90	***	***	330.00
GMéxico (GM)	STX (0.35)	3.65	***	***	630.00
Telmex (TX)	STX (0.35)	2.25	***	***	390.00
Televisa (TV)	STX (0.35)	4.50	***	***	780.00
Divisas					
DA		0.90	***	***	12,730.00
ETFs					
NA	IDX (0.90)	2.10	***	***	360.00
BR		2.35	***	***	410.00
ME		3.70	***	***	640.00

* Variación Máxima Esperada multiplicada por 10

** Contratos Libres de Aportación de Entrega

*** No aplica

Anexo 3: Lista de documentos para la integración del expediente de afiliación al programa de Cadenas Productivas

1. Carta Requerimiento de Afiliación, Fallo o Pedido.

Debidamente firmada por el área usuaria compradora

2. Copia simple del Acta Constitutiva (Escritura con la que se constituye o crea la empresa).

Esta escritura debe estar debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio. Debe anexarse completa y legible en todas las hojas.

3. Copia simple de la Escritura de Reformas (modificaciones a los estatutos de la empresa)

Cambios de razón social, fusiones, cambios de administración, etc. Estar debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio. Completa y legible en todas las hojas.

4. Copia simple de la escritura pública mediante la cual se haga constar los Poderes y Facultades del Representante Legal para Actos de Dominio.

Esta escritura debe estar debidamente inscrita en el Registro Público de la Propiedad y de Comercio. Debe anexarse completa y legible en todas las hojas.

5. Comprobante de domicilio Fiscal

Vigencia no mayor a 2 meses. Comprobante de domicilio oficial (Recibo de agua, Luz, Teléfono fijo, predio). Debe estar a nombre de la empresa, en caso de no ser así, adjuntar contrato de arrendamiento, comodato.

6. Identificación Oficial Vigente del (los) representante(es) legal(es), con actos de dominio

Credencial de elector; pasaporte vigente ó FM2 (para extranjeros). La firma deberá coincidir con la del convenio

7. Alta en Hacienda y sus modificaciones

Formato R-1 ó R-2 en caso de haber cambios de situación fiscal (razón social o domicilio fiscal). En caso de no tener las actualizaciones, pondrán obtenerlas de la página del SAT.

8. Cédula del Registro Federal de Contribuyentes (RFC, Hoja Azul)

9. Estado de Cuenta Bancario donde se depositaran los recursos

Sucursal, plaza, CLABE interbancaria. Vigencia no mayor a 2 meses. Estado de cuenta que emite la Institución Financiera y llega su domicilio.

La documentación arriba descrita, es necesaria para que la promotoría genere los contratos que le permitirán terminar el proceso de afiliación una vez firmados, los cuales constituyen una parte fundamental del expediente:

Contrato de descuento automático Cadenas Productivas

Firmado por el representante legal con poderes de dominio.

2 convenios con firmas originales

Contratos Originales de cada Intermediario Financiero. Firmado por el representante legal con poderes de dominio.

Usted podrá contactarse con la Promotoría que va a afiliarlo llamando al 01-800- NAFINSA (01-800-6234672) ó al 50-89-61-07; ó acudir a las oficinas de Nacional Financiera en:

Av. Insurgentes Sur no. 1971, Col Guadalupe Inn, C.P. 01020, Delegación Álvaro Obregón, en el Edificio Anexo, nivel Jardín, área de Atención a Clientes.

Estimado Proveedor del Gobierno Federal:

Con el propósito de iniciar su proceso de afiliación a la Cadena Productiva, es importante que me proporcione la información abajo indicada; con lo anterior, estaré en posibilidad de generar los contratos y convenios, mismos que a la brevedad le enviaré vía correo electrónico.

Información requerida para Afiliación a la Cadena Productiva.

1. Cadena(s) a la que desea afiliarse:
2. Número(s) de proveedor (opcional):
3. Datos generales de la empresa.
 - a. Razón Social:
 - b. Fecha de alta SHCP
 - c. R.F.C.
 - d. Domicilio Fiscal:
 - e. Teléfono, Fax y correo electrónico
 - f. Nacionalidad
 - g. Datos de constitución de la sociedad: (Acta Constitutiva / Persona Moral)
 - h. No. de la Escritura
 - i. Fecha de la Escritura:
4. Datos del Registro Público de Comercio

- a. Fecha de Inscripción
 - b. Entidad Federativa
 - c. Delegación ó municipio
 - d. Folio
 - e. Fecha del folio
 - f. Libro
 - g. Partida
 - h. Fojas
 - i. Nombre del Notario Público
 - j. No. de Notaria
 - k. Entidad del Corredor ó Notario
 - l. Delegación o municipio del corredor ó Notario
5. Datos de inscripción y registro de poderes para actos de dominio (Persona Moral)
(Acta de poderes y/o acta constitutiva)
- a. No. de la Escritura
 - b. Fecha de la Escritura:
 - c. Tipo de Poder: Único () Mancomunado () Consejo ()
6. Datos del registro público de la propiedad y el comercio (Persona Moral)
- a. Fecha de inscripción
 - b. Entidad Federativa
 - c. Delegación ó municipio
 - d. Folio:
 - e. Fecha del folio
 - f. Libro
 - g. Partida
 - h. Fojas
 - i. Nombre del Notario Público
 - j. No. de Notaría
 - k. Entidad del Corredor ó Notario
 - l. Delegación o municipio del corredor ó Notario
7. Datos del representante legal con actos de administración o dominio
- a. Nombre
 - b. Estado civil
 - c. Fecha de nacimiento
 - d. R.F.C.
 - e. Fecha de alta SHCP
 - f. Teléfono
 - g. Fax (incluir clave LADA)
 - h. e-mail
 - i. Nacionalidad

- j. Tipo de identificación oficial:
Credencial IFE () Pasaporte Vigente () FM2 ó FM3 extranjeros ()
 - k. No. de la identificación(si es IFE poner el No. que esta en la parte donde esta su firma)
 - l. Domicilio Fiscal: Calle, No., C.P., Colonia, Ciudad
8. Datos del banco donde se depositarán recursos:
- a. Moneda: pesos (X) dólares ()
 - b. Nombre del banco
 - c. No. de cuenta (11 digitos)
 - d. Plaza
 - e. No. de sucursal
 - f. CLABE bancaria:(18 digitos)
 - g. Régimen:
Mancomunada () Individual () Indistinta () Organo colegiado ()
9. Persona(s) autorizada(s) por la PyME para la entrega y uso de claves
- a. Nombre
 - b. Puesto
 - c. Teléfono (incluir clave LADA)
 - d. Fax
 - e. e-mail
10. Actividad empresarial
- a. Fecha de inicio de operaciones
 - b. Personal ocupado
 - c. Actividad ó giro
 - d. Empleos a generar
 - e. Principales productos
 - f. Ventas (último ejercicio) anuales
 - g. Netas exportación
 - h. Activo total (aprox.)
 - i. Capital contable (aprox.)
 - j. Requiere Financiamiento SI NO