

Rangel Domene apuesta por la unión

# Fusión de Bancomext y Nafin aumentaría capital crediticio



Héctor Rangel Domene.

PURI LUCENA

El director general de Nacional Financiera (Nafin) y del Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext), Héctor Rangel Domene, instó a aprobar la iniciativa de ley propuesta por el gobierno federal en marzo de 2008 para fusionar ambos organismos, una acción que incrementaría el capital de la institución resultante en aproximadamente dos mil millones de pesos, que se traducirían en un aumento de la capacidad crediticia de alrededor de 20 mil millones.

Asimismo, se generarían ahorros en la opera-

Operaciones de Nafin y Bancomext entre sept 08 y jun 09		
	Recursos canalizados	Incremento en la cartera de crédito jun 08 - jun 09
Nafin	110,293 millones de pesos	33%
Bancomext	17,965 millones de pesos	54%

Fuente: Nafin-Bancomext.

ción conjunta de entre mil 200 y mil 400 millones anuales. Como consecuencia, se lograría un incremento de 10 o 12 mil millones de pesos en créditos.

Rangel Domene explicó que con este paso se consolidaría y fortalecería al menos la parte de la banca de desarrollo diseñada para servir al sector empresarial, al contar con una única ventanilla de atención, lo que sería más eficaz, además de provocar ahorros en los costos de operación y administración.

“México enfrenta problemas importantes para acelerar su desarrollo y generar un mayor creci-

miento económico. La crisis actual nos obliga a todos a actuar decidida y oportunamente y me parece que este es un momento propicio para adecuar, fortalecer y consolidar a la banca de desarrollo”.

Para establecer el modelo de banca que debe implementar México, es necesario tomar en cuenta que la economía nacional tiene una penetración financiera muy baja y con una gran necesidad de ampliar la disponibilidad de crédito. Ante ello, advirtió Rangel Domene, el sistema actual no es el más eficaz ni eficiente para dar solución a dichos problemas.

**NYCE** soluciones en apoyo a sus procesos de distribución

Somos una Unidad de Verificación Altamente Profesional

12 años de experiencia

Acreditados para atenderle en información comercial y etiquetado de:

- Textiles y prendas de vestir
- Juguetes
- Cueros, pieles curtidas, calzado y marroquinería
- Productos eléctricos y electrónicos
- Productos en general
- Alimentos y bebidas no alcohólicas preenvasados
- Aceites lubricantes para motores
- Productos de perfumería y belleza preenvasados
- Bebidas alcohólicas
- Chocolate
- Masa, tortillas, tostadas y harinas preparadas
- Productos de aseo de uso doméstico
- Artículos reconstruidos, usados o de segunda mano
- Materiales retardantes y/o inhibidores de flama
- Discos compactos grabados

Acérquese a conocer todo el portafolio de servicios que tenemos para usted

Tel. (55) 5395 0777  
ventas@nyce.org.mx

www.nyce.org.mx

## Situación económica provoca descenso de exportaciones Crisis exprime al limón nacional

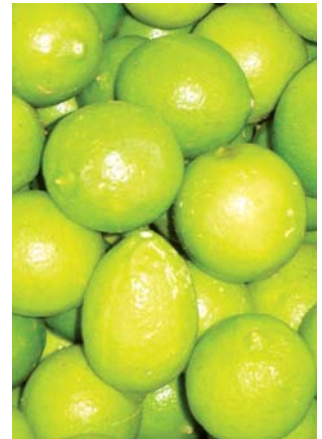
PURI LUCENA

A raíz de la recesión económica, que ha provocado un menor consumo a nivel internacional, la exportación de limón disminuyó entre 18 y 25%, según información de productores y comercializadores.

Una situación que, a decir de el gerente general de Cítricos Colima, Alfredo Díaz, se acentúa en el caso del limón mexicano, ya que éste es un producto que puede alcanzar un precio hasta 50% mayor que el persa, pues es de mayor acidez y contiene más aceite. “Estados Unidos, que es donde dirigimos nuestra producción por los mayores costos de exportar a Europa, está muy acostumbrado al limón persa y el mexicano lo ve como un lujo”, señaló.

Sin embargo, tampoco el mercado europeo es garantía, ya que ha sufrido los mismos niveles de descenso que el del país vecino del norte. Así, Leopoldo Romagnoli, del área de Logística de la empresa B&S Grupo Exportador, ubicada en Veracruz y dedicada a la comercialización de limón persa, señaló que las ventas mexicanas al Viejo Continente dependen de la producción brasileña y han caído a raíz de la crisis. “Esta temporada está siendo regular. Se abren ventanas esporádicas, pero no se ha visto un crecimiento sostenido”.

Frente a otros productos, que sí ven fuertemente incrementado su precio al compararlo con la exportación con el ofrecido en el mercado nacional, Díaz advirtió que en ocasiones, el mercado interno es más interesante que el exterior. “El de exportación es algo mayor, pero sin ser exorbitan-



Cae hasta 25% exportación.

te. Muchas veces uno manda la fruta a exportación nada más para desahogar un poco el mercado nacional”.

El precio del limón se cotiza a diario y en los últimos meses ha oscilado entre 70 y 120 pesos la caja de 40 libras. En el caso de Cítricos Colima, que también cuentan con una división agroindustrial dedicada a la producción de jugos y aceites, cuando los precios están deprimidos, optan por incrementar su producción en este segmento. “Sin embargo, la industria refresquera, que es el mayor comprador, no ha tenido muy buenos años y también están deteniendo ventas porque han tenido un exceso de inventario”.

**Tu negocio NOS IMPORTA**  
Confianza que TE DA SEGURIDAD

Trate de conocer personalmente al Agente Aduanal y verifique que cuente con la patente otorgada por la SHCP.

Acérquese a su Agente Aduanal, pues él compartirá con usted la responsabilidad fiscal de cada uno de los pedimentos por un periodo de 5 años (Artículo 53 de la Ley Aduanera).

Sólo son deducibles del ISR los servicios aduanales emitidos por recibos de honorarios de Agentes Aduanales o las facturas de empresas constituidas por ellos mismos en donde aparezcan como socios (Artículo 32, fracción XXI de la Ley del ISR).

**Conoce a tu Agente Aduanal**

El fraude, la corrupción y el contrabando afectan a todos los mexicanos. Al cumplir con sus obligaciones legales usted contribuye a la transparencia y competitividad del comercio en nuestro país.



**CAAAREM**  
COOPERACIÓN DE ASOCIACIONES DE AGENTES ADUANALES DE LA REPÚBLICA MEXICANA



AMOS  
ASOCIACIÓN MEXICANA DE AGENTES ADUANALES

