

63  
2ej.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LOS FINANCIAMIENTOS AL COMERCIO EXTERIOR  
ANTE LA APERTURA ECONOMICA

**T E S I S**  
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES  
**P R E S E N T A**  
**OSCAR MORALES NARANJO**



MEXICO, D. F.

FEBRERO DE 1997

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**Agradezco la paciencia que mi familia y principalmente mi madre, han tenido durante la realización y presentación del presente trabajo. Tiene gran relevancia para mí el dar por terminada una etapa más de mi vida académica para lo cual también doy mis agradecimientos a toda aquella gente que confió en mí y apoyo de una u otra forma.**

## Indice

Introducción.....	4
<b>1. La banca nacional y su apoyo a los financiamientos al comercio exterior antes de la apertura financiera de México .....</b>	<b>9</b>
1.1. La banca comercial.....	20
1.2. La banca de desarrollo .....	24
1.3. La presencia de la banca extranjera .....	27
<b>2. Características de la banca en México ante la apertura financiera .....</b>	<b>29</b>
2.1. Descripción de los sistemas bancarios de los países del sudeste Asiático y su comparación con el sistema bancario mexicano, ambos a partir de respectiva apertura financiera y comercial .....	29
2.2. Esquemas del financiamiento al comercio exterior en México .....	37
a) De la banca comercial .....	38
b) De la banca de desarrollo .....	42
2.3. La banca extranjera y el financiamiento al comercio exterior en México.....	46
<b>3. Actual competencia de la banca en México dentro de los Financiamientos al comercio exterior.....</b>	<b>52</b>
3.1. Objetivos .....	53
3.2. Tendencias .....	57
3.3. Propuesta .....	62
<b>4. Conclusiones.....</b>	<b>68</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>71</b>

## **INTRODUCCION**

Los financiamientos al comercio exterior en Mexico representan hoy en dia, un apoyo determinante para impulsar las exportaciones e importaciones entre las empresas establecidas en el pais, principalmente las nacionales. La naturaleza de estos financiamientos emana del incremento en la participacion que tiene México en los mercados internacionales con sus productos. La apertura comercial que resulto de las primeras reformas estructurales introducidas a partir de 1983 y que llevaron al año de 1986 a la adhesion de Mexico al GATT, son parte de la directriz que ha ido definiendo las politicas financieras y bancarias hasta la fecha. De aqui partimos para retomar cuales son las características de la banca en Mexico dentro del periodo previo a la apertura.

En el momento en que se determina la politica de apertura financiera dentro del sexenio presidencial de 1988-1994, es entonces cuando redefinió la participacion del Estado dentro de la economia, esto es, el control y manejo que el Gobierno Federal tuvo sobre las empresas paraestatales y gubernamentales se fue modificando de tal forma que hoy en dia solo regula ciertas actividades. En el caso de la banca nacional, el proceso de privatización redefinió la posición del Estado, permitiendo que el sector financiero se regulara por las condiciones de libre mercado. El modelo de apertura financiera de los países del Sudeste asiático sirve como ejemplo para reafirmar que con dicha apertura se deberá eficientar a la banca mexicana en términos de competitividad, servicio, calidad y costos financieros.

El comercio exterior mexicano se ha visto inmerso en el proceso de apertura de forma significativa; su participación activa se refleja en todos los

ambitos, desde los cambios estructurales llevados a cabo en las aduanas, pasando por la privatizacion de los puertos y hasta llegar a la creación de consorcios o empresas especializadas en dar asesorias sobre Comercialización Internacional, Mercado de Dinero e Inversiones Financieras

El sistema financiero nacional inicia su modernizacion desde 1990 con el objetivo de acrecentar la competitividad y productividad de todos los sectores productivos del pais. La banca nacional comercial y de desarrollo o fomento han ido evolucionando conforme a las necesidades suscitadas con la apertura comercial. De aqui se desprende la importancia de retomar la evolucion de la banca nacional desde inicio de la apertura hasta nuestros dias, basicamente en lo que se refiere al apoyo recibido por las empresas involucradas en comercio exterior.

El dinamismo del comercio exterior, sean exportaciones o importaciones, se ve reflejado en los datos que arroja la Balanza Comercial desde 1985 a la fecha. De igual forma los financiamientos que la banca nacional otorga se han incrementado en apego a la politica gubernamental y bancaria. Cabe mencionar que éstas últimas se han dado principalmente en tres etapas: bajo un esquema de banca gubernamental (1982-1991), otra de banca privada (1991 a la fecha) y finalmente, otra dentro de la competencia originada con la entrada de los bancos extranjeros (a partir de 1995).

Ahora bien, los esquemas y flujos de los financiamientos cambian dependiendo del proposito: exportacion o importación. En el sexenio presidencial 1988-1994 la tendencia estuvo en función al apoyo que la banca de desarrollo dio a los dos esquemas mencionados, aunque el financiamiento a la exportación tuvo prioridad. Para el caso de las importaciones, los bancos en general se dedicaron a contratar lineas comerciales con bancos extranjeros (bancos corresponsales) en

los principales países con relación comercial. Dichas líneas eran negociadas entre el Gobierno Mexicano con otros gobiernos o bancos extranjeros mismas que recibieron y reciben el nombre de *Líneas Globales*. Las ventajas fueron las tasas preferenciales y los términos en los que se pactaba y contrataba la línea.

Como característica operacional, a inicios del decenio de los ochenta, el financiamiento al comercio exterior no contaba con una infraestructura organizacional bien llevada pues para ambos esquemas y debido principalmente a la escasez de opciones, el monopolio de intermediarios financieros bancarios nacionales encabezado por Banamex, Bancomer y Serfin así como Bancomext, no aplicaban flujos operacionales simplificados para el otorgamiento de financiamiento, por lo que la rapidez de respuesta al trámite resultaba lento (de 8 a 10 días hábiles), esto resultó molesto para los clientes, quienes en ocasiones requerían de los fondos para cerrar operaciones y cumplir con sus obligaciones a tiempo.

Para el sexenio del Lic. Carlos Salinas de Gortari, los financiamientos que se otorgaron para apoyo a las exportaciones e importaciones tuvieron el objetivo de promover el comercio exterior, paralelamente esto ayudó a fomentar y captar recursos frescos que permitieran el incremento al ahorro interno. No obstante, el financiamiento al comercio exterior resultó muy rentable debido a que no existió una política específica que controlara los márgenes de utilidad, que sobre los financiamientos, otorgó la banca comercial a los empresarios.

Asimismo, los llamados intermediarios financieros no bancarios (Empresas Arrendadoras, de Factoraje, Afianzadoras, etc.) y los bancos con activos pequeños, se encontraban estructuralmente débiles, debido a que su participación se limitó a la cartera de clientes que poseían y a los pocos productos y servicios

que ofrecieron, en la mayoría de los casos no contaron con áreas y departamentos especializados en comercio exterior

Por otro lado, los bancos extranjeros, quienes tenían gran experiencia en el medio, no pudieron competir debido a la regulación que estaba vigente en aquellos años. Sin embargo esto cambiaría substancialmente con la apertura financiera que se perfiló a partir del inicio de las negociaciones establecidas entre Canadá, Estados Unidos y México para la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte

El financiamiento al comercio exterior representa, dentro de la actual década, uno de los objetivos claves para impulsar el desarrollo productivo de las empresas, sea con créditos para la compra de maquinaria y tecnología, para proyectos de inversión que se consoliden en ampliación de bases productivas o construcción de bodegas, fábricas, almacenes, etc. así como para apoyo en la producción y ventas de productos dirigidos a la exportación.

El interés que la banca comercial, extranjera y de fomento tienen en apoyar al comercio exterior de México se ha incrementado en los últimos siete años (1990-1996) mediante el ofrecimiento de créditos a tasas bajas, tiempos de respuesta cada vez más rápidos, flexibilidad para crear productos requeridos por el cliente y presentando el mejor servicio. De todo lo anterior es importante resaltar que la banca extranjera posee una mejor infraestructura para atraer al cliente. A partir de 1994 bancos como Citi Bank, Chase Manhattan Bank, Banco de Santander, J.P. Morgan, Bank of Montreal, Société General, Banco Bilbao Vizcaya, etc., se encuentran compitiendo en el mercado nacional de manera rápida y eficiente. Es por eso que resulta de significativa importancia saber cuáles son las características de la banca extranjera en México y como compiten con la banca nacional.

Más interesante resulta aún conocer como la banca comercial reaccionara para mantenerse a un nivel competitivo en el otorgamiento de financiamientos al comercio exterior. Todos los cambios en las políticas gubernamentales que regulan las operaciones bancarias, determinaran a partir de 1995, las estrategias a seguir dentro del sistema financiero nacional. A su vez, las condiciones dentro del mercado de los financiamientos al comercio exterior, variaran y no podran estandarizarse en medianos y largos plazos debido a la dinamica continua que se esta presentando. Al explicar cuales son las Tendencias que se enmarcan en base a la situacion de la banca en Mexico una vez iniciada la competencia para otorgar financiamientos al comercio exterior, determinare mis propuestas para los diferentes participantes: banca comercial, de fomento y extranjera.

Podemos mencionar como ejemplo de lo anterior las adecuaciones que los productos destinados a financiar el comercio exterior de Bancomext han sufrido. La creación de nuevos productos por parte de la banca comercial y extranjera para ofrecer servicios integrales en función del mercado nacional de empresas involucradas en comercio exterior.

En este contexto, el presente trabajo abordará las adecuaciones que en México esta tomando la banca nacional ante el ingreso de la banca extranjera respecto a los esquemas de financiamiento al comercio exterior.

## 1. LA BANCA NACIONAL Y SU APOYO A LOS FINANCIAMIENTOS AL COMERCIO EXTERIOR ANTES DE LA APERTURA FINANCIERA DE MEXICO

La década de los ochenta represento para Mexico el momento decisivo del cambio. Durante esos años se presento el tránsito de una economía cerrada donde las ventas de petroleo representaron la única fuente de divisas, hacia una economía abierta encaminada a diversificar sus exportaciones, principalmente de manufacturas.

Para 1982, el Gobierno Federal inicio una politica gubernamental dirigida a desarrollar las bases productivas del pais: adecuación de instalaciones, ampliación de naves industriales, eficientar flujos productivos, mejorar los estándares de calidad, fortalecer a la pequeña y mediana empresa promoviendo la exportación de sus productos y servicios, etc.

La aplicación de la política gubernamental antes mencionada en el sexenio del presidente Miguel de la Madrid (1982-1988), fue dirigida a contrarrestar la situación de crisis financiera desprendida por la caída de los precios del petróleo y la falta de una estructura industrial fuerte y eficiente<sup>1</sup> que, en el futuro, permitiera la diversificación de las exportaciones no petroleras.

De lo anterior se desprendió el Plan Nacional de Desarrollo para el mismo periodo, que en materia específica a comercio exterior estableció que el Gobierno Federal impulsaría las exportaciones de aquellos productos no petroleros mediante un proteccionismo eficiente aplicado a la producción nacional frente a la

---

<sup>1</sup> Aplicación de las técnicas de punta, procesos competitivos en el mercado exterior, calidad en productos y servicios, infraestructura organizada, etc.

competencia externa, lo que se aplicó como un mecanismo dirigido a regular importaciones y promover exportaciones de los productos competitivos. Finalmente esto fue el motor regulador e impulsor del desarrollo de las empresas exportadoras de manufacturas a fines del decenio pasado.

El lanzamiento de programas y políticas gubernamentales, como las mencionadas más adelante, marcaron la dirección de la política económica y comercial dirigida a promover las exportaciones. Estos programas y políticas fueron:

- a) Pitex (Programa de Importación Temporal para producir artículos de Exportación)
- b) Altex (Empresas Altamente Exportadoras)
- c) Programa de Maquiladoras
- d) Creación de la Ley de Comercio Exterior
- e) Eliminación gradual de Precios Oficiales
- f) Modernización del Sistema Aduanero, el cual implicó modificaciones en el trámite, despacho y procedimientos dentro de la Aduana
- g) Sustitución de los Permisos Previos por la aplicación de Aranceles
- h) Programa de Fomento Integral a la Exportación
- i) Adhesión de México al GATT

El lanzamiento de estos programas y políticas estuvo en función de los parámetros que los mercados extranjeros impusieron, por lo cual, la industria mexicana, para poder participar en esos mercados, requirió de desarrollar un alto nivel de competitividad en precio y calidad, así como la aplicación de tecnología de punta. La estrategia del Gobierno fue entonces lograr una eficacia y eficiencia en los procesos productivos de las empresas potencialmente exportadoras. En resumidas cuentas " la política de comercio exterior de México en el sexenio de

1982-1988 respondió a dos imperativos fundamentales: La evolución nacional y la coyuntura internacional"<sup>2</sup>

El comercio exterior se vio estrechamente ligado a la estrategia que permitiera la recuperación económica. Los sectores productivos<sup>3</sup> del país fueron analizados para desplegar un programa económico-comercial encaminado a eficientar a la industria nacional, acrecentar las exportaciones y apoyar financieramente a las empresas interesadas en competir en el exterior. Es aquí en donde los servicios bancarios y financieros intervienen ofreciendo sus programas de financiamientos al comercio exterior ante la apertura financiera y comercial de México.

A mediados de los ochentas la posición del sector financiero y bancario dentro de la política económico-comercial representó un elemento determinante para afianzar avances en el proceso de diversificación y promoción de las manufacturas mexicanas. Debido a esta situación, el Gobierno Federal consideró como estrategia fundamental el regular al sector financiero de tal forma que las metas establecidas reflejaran resultados sólidos en el fomento al comercio exterior (principalmente a exportaciones). Esa regulación consistió en canalizar los recursos financieros a aquellas empresas y sectores productivos potencialmente exportadores, logrando así obtener divisas que serían el reactivador mismo de la economía. El estatus de "nacionalizada" permitió al Gobierno administrar los flujos provenientes tanto del ahorro interno como de los recursos foráneos (ventas al extranjero tanto de petróleo como de manufacturas y préstamos externos para el gobierno). La Administración Pública fue la encargada de distribuir esos recursos

---

<sup>2</sup> Hernández C., Rector, La política de comercio exterior de México, Cap. II, p. 137

<sup>3</sup> Sector de Manufacturas, específicamente en actividades como: Textiles, Calzado y Cuento, Juguetero, Artesanal, Agroindustrial, Eléctrico, Papel, Maquinaria y Equipo, así como el sector Automotriz y Autopartes.

a los sectores economicos-productivos que, a su discrecion , le representaron prioridad.<sup>4</sup>

Para fines de los años ochentas y con las necesidades del Gobierno por mantener una eficiencia en los servicios bancarios como captadores de recursos y administradores de creditos que fomentaran el apoyo financiero a las exportaciones, se acelero y termino con el proceso de transformacion de la banca nacional que habia iniciado en 1978. El cambio se dio en la creacion de una Banca Múltiple, dejando en el pasado a la Banca Especializada. La creacion de 18 bancos comerciales con servicio de banca múltiple ayudo a determinar que los créditos al comercio exterior fueran parte inherente de la actividad bancaria y no dependieran de instituciones especializadas. Por ejemplo, quedo atrás el banco con servicios y productos limitados como hipotecario, de depósito etc. Se habló entonces de una banca con servicios y productos integrados (ver cuadro 1)

Cuadro 1  
EVOLUCION DE LAS INSTITUCIONES EN NUMERO<sup>5</sup>

TIPO DE INSTITUCION	Año de 1978	1982	1990
Bancos de Deposito	50	10	0
Bancos Múltiples	22	34	18
Sociedades Financieras	20	9	0
Sociedades de Crédito Hipotecario	6	1	0
Sociedades de Capitalización	5	5	0
Suc. Bancos Extranjeros	1	1	1

Fuente: Banco de México

<sup>4</sup> Esto se reflejó con la creación de dependencias gubernamentales encargadas en regular el funcionamiento de las empresas paraestatales o subsecretarías y subdirecciones con programas específicos.

<sup>5</sup> Ortiz M., Guillermo. La Reforma financiera y la deuda: oposición bancaria, F.C.E. México 1994, p. 24

Esto es importante en la medida en que se consolida una banca nacional con altos niveles de capitalización para diversificar de mejor manera los riesgos crediticios que ofrecieron, evitando la especialización misma que ya no resultó práctica. El nuevo mercado, demandante de créditos para financiar el comercio exterior, requirió esquemas y productos bancarios acordes a las perspectivas de apertura comercial como apoyo al capital de trabajo (pre-exportación) y a las ventas a plazo en el extranjero (ventas de exportación). De igual forma los Proyectos de Inversión que en el mediano y largo plazo ofrecieran avances tecnológicos y altos niveles de producción a las empresas. Solo la banca múltiple pudo estructurar y ofrecer estos esquemas.

Bajo esta nueva estructura, la banca nacional se conformó para favorecer condiciones de mercado a nivel interno, captando recursos provenientes del ahorro interno y a su vez impulsando los flujos comerciales mediante sus recursos estructuralmente administrados para eficientar el comercio exterior.

No obstante, el concepto de liberación de los servicios bancarios y financieros no estuvo ligado de inicio con la idea de "Internacionalización de la economía" debido a que los recursos externos mediante inversión directa o indirecta y ventas al extranjero (exportaciones), eran marginados debido a las siguientes situaciones: a) El control que el Gobierno Federal tenía sobre el manejo principalmente del dólar y demás monedas extranjeras mediante el control cambiario, b) la existencia de una banca nacionalizada que se reservaba el servicio bancario como público y c) la imposibilidad de permitir el establecimiento de instituciones financieras y bancarias extranjeras dispuestas a competir en este mercado.

Ahora bien, a partir del Gobierno del Lic. Salinas de Gortari, el proceso de apertura se intensificó, incluso se pensó que al final del sexenio se entraría a la

fase de consolidación de dicha apertura. Comercialmente se establecieron logros relevantes que reflejan todo un proyecto de largo plazo. La Industria maquiladora creció en valor pasando de \$8,159.3 millones de dólares en 1988 a \$12,473.4 millones en 1994, lo que representó el 42 % dentro de las exportaciones de ese año que alcanzaron un monto de \$21,853.0 millones de dólares. Por su parte, las exportaciones crecieron de \$ 9,707.4 millones de dólares en 1987 a \$ 13,890.1 en 1991 y a \$ 21,853.0 millones de dólares en 1994. Asimismo, la Inversión Extranjera pasó de \$ 683.7 millones de dólares en 1983 a \$ 15,617 millones de dólares en 1993 lo que representa un crecimiento de 22.8 veces más en 10 años ( cuadro 2 )

**Cuadro 2**  
**EVOLUCION DE LA INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO<sup>6</sup>**  
Millones de dólares

ANO	MONTO ACUMULADO POR AÑO	SALDO HISTORICO
1983	683.7	11.470.1
1984	1,442.2	12,899.9
1985	1,871.0	14,628.9
1986	2,424.2	17,053.1
1987	3,877.2	20,930.3
1988	3,157.1	24,087.4
1989	2,913.7	27,001.1
1990	4,978.4	31,979.5
1991	9,897.0	41,876.5
1992	8,334.8	50,211.3
1993	15,617.0	65,828.3
1994 P	12,149.6	77,977.9

p Preliminar

Fuente: Secofi, Dirección General de Inversión Extranjera.

<sup>6</sup> El Mercado de Valores, Nofin, Núm. 4, Abril de 1995, p. 65

No obstante los resultados obtenidos, al plantearse el Plan Nacional de Desarrollo para el sexenio 1989-1994 se acepta que la política proteccionista aún permanecía vigente y en exceso, principalmente la dirigida a los productores, lo que ocasionó una asignación insuficiente de los recursos nacionales referidos principalmente a los económicos por lo cual la entrada de la industria nacional a los mercados externos no había dado los resultados requeridos.<sup>7</sup> Esto dio lugar a un nuevo objetivo para eficientar a los principales sectores del país, éste se basó en fomentar las exportaciones no petroleras mediante el ingreso de capitales foráneos por medio de la Inversión Extranjera Directa e Indirecta, la inversión privada y la nacional. Como resultado de esto se propició la modernización de las bases productivas con la atracción de nuevas tecnologías.

Como una de las medidas más trascendentales para el fomento del comercio exterior y a la fácil comercialización de productos y servicios, encontramos la desaparición en 1991 del control cambiario mismo que había repercutido en la obstaculización del ingreso de capitales foráneos y en la posibilidad del empresario mexicano de poder adquirir maquinaria, tecnología e insumos suficientes para reactivar procesos de producción obsoletos.

Como respuesta inmediata a este hecho, la banca inició un proceso de capitalización que, junto con el alto índice inflacionario que se vivió en ese momento, ofreciendo altas tasas de interés en inversión con lo que se pretendía captar el ahorro interno y externo.

Con respecto a las instituciones financieras y bancanas, el Gobierno Federal "aseguró una canalización suficiente de crédito dirigido al sector exportador, bajo condiciones similares a las que reciben los exportadores de otros

---

<sup>7</sup> Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, Poder Ejecutivo, Secretaría de Programación y Presupuesto, p. 84

países con los que compiten los productores mexicanos en los mercados mundiales<sup>8</sup>. La trascendencia de esto radica en que los financiamientos al comercio exterior estuvieron cotizados por encima de los estándares internacionales debido a la escasez de capitales.

A partir de estas nuevas premisas, la banca nacional tuvo como una de sus principales labores en materia de comercio exterior, apoyar al empresario mexicano en su interés por expandir sus mercados al exterior. Como reflejo de una banca integral o múltiple, surgen los servicios informativos y de comercialización. Se desarrollaron productos estratégicos que ayudaron al empresario a resolver problemas financieros y obtener financiamientos bajo condiciones favorables y garantías que fortalecieran el comercio exterior. Asimismo, se le ofreció apoyo a los empresarios mexicanos exportadores para contactar posibles compradores, efectuar los trámites ante las instituciones públicas y privadas de México y el extranjero, planes de logística para eficientar el desplazamiento de las mercancías, etc. La asesoría técnica sobre políticas comerciales, tarifas arancelarias, regulaciones cambiarias y normas de calidad y sanidad también son parte del apoyo otorgado por las instituciones financieras y bancarias. Las comercializadoras también ingresan al escenario apoyando principalmente a los pequeños y medianos empresarios con deseos de exportar.

Estructuralmente los financiamientos al comercio exterior se definieron dentro de un proceso productivo, esto es, que dependiendo de los ciclos de la actividad comercial para la exportación e importación, se ofrecieron productos en condiciones diferentes de plazo, tasas, términos de pago (amortizaciones),

---

<sup>8</sup> Ibidem p. 86

productos y sectores productivos susceptibles a apoyar con los financiamientos<sup>9</sup>, forma de disposición como lo son cartas de crédito, transferencia de fondos a cuentas de los vendedores, cobranza documentaria, etc. En su conjunto, las necesidades de los empresarios mexicanos y las de los compradores/vendedores extranjeros definieron el marco en donde se efectuaron las relaciones comerciales y por ende, el comercio exterior de México.

Para poder entender de manera global cuales fueron algunas de las generalidades que se aplicaron para el otorgamiento de los financiamientos, la siguiente tabla describe cuales fueron sus características principales ( cuadro 3 )

**Cuadro 3**  
**FINANCIAMIENTOS AL COMERCIO EXTERIOR EN 1989**

ESQUEMA	OBJETIVO
<b>Pre-exportación</b>	Se apoya al capital de trabajo requerido para cubrir el proceso de producción de manufacturas exportables como Materias primas, capacitación técnica, compra de maquinaria en el mercado nacional, etc. Los plazos no rebasan los 90 días
<b>Ventas</b>	Se financian las facturas del vendedor mexicano al plazo del vencimiento de éstas y no rebasando los 180 días. De tal forma que pueda tener liquidez para invertir nuevamente en su producción
<b>Importaciones</b>	Para este caso existen diversas modalidades a) Importaciones Temporales. Se refiere a la compra en el exterior de insumos que serán incorporados a manufacturas o productos terminados de exportación. Las Maquiladoras utilizan mucho este esquema

<sup>9</sup> Estos sectores fueron definidos como "sectores clave" a finales del sexenio 1982-1988. Así tenemos: manufacturero, autopartes y agroindustrial. Para el sexenio 1988-1994, el sector financiero y de servicios se agregan a la lista como uno de los principales motores para la recuperación económica.

<b>Importaciones (continuación)</b>	<b>b) Corto Plazo</b> Son créditos que obtienen los empresarios mexicanos con bancos corresponsales en el extranjero para la adquisición de productos y mercancías en plazos de entre 30 y 360 días
	<b>c) Mediano y Largo Plazo</b> Estos créditos se refieren a la adquisición de bienes de capital equipos con plazos de entre 1 y 10 años
	<b>d) Commodity Credit Corporation</b> Conocido como CCC son créditos blandos otorgados a los compradores de granos y productos básicos en los Estados Unidos, Canadá, Corea, Japón, etc otorgan este tipo de créditos pero bajo otros nombres. Sus plazos no rebasaban 180 días

Fuente: *Manual de Productos para apoyo al Comercio Exterior de Banamex.*

Cabe mencionar que el financiamiento a las importaciones constituye una parte inherente de la apertura de México. Esto debido a que por medio de los créditos a la importación se pudieron obtener maquinarias, tecnología, insumos, partes y productos finales necesarios para impulsar el desarrollo del país, los que a su vez promovieron y estructuraron la capacidad exportadora con la que contamos actualmente. La mayoría de los bancos mexicanos empezaron a desarrollar o fortalecer lo que se conoció como la *Red Internacional*<sup>10</sup>. Esto significa el conjunto de oficinas bancarias en el extranjero las cuales, dependiendo de sus funciones, actividades y objetivos, se les destinó un estatus. Estas oficinas fueron y son:

**a) Representaciones.** Es la presencia directa de los bancos en el mercado exterior para promover los negocios en el sitio donde se generan o consolidan. También llevan a cabo la negociación de las líneas de crédito con bancos e instituciones financieras para apoyar las actividades de comercio exterior.

<sup>10</sup> Medina Mora, Manuel, "La Red Internacional de la Banca Mexicana y el Comercio Exterior", *Comercio Internacional Banamex*, Vol. 4, Diciembre 1989, p. 5-6.

**b) Agencias.** Son las mismas funciones que tiene una Representación pero se adiciona el otorgamiento de créditos en divisas a la clientela nacional y del exterior, se operan líneas de crédito, servicios de tesorería internacional y se captan depósitos de personas morales con algunas limitantes. Cabe aclarar que la captación de depósitos es de los residentes del país en donde está establecida la Agencia.

**c) Sucursales.** Tienen funciones paralelas a las de Agencias pero se le suman actividades de captación de personas morales sin limitaciones y además se prestan servicios fiduciarios.

Es necesario aclarar que anterior al proceso de apertura de México, las oficinas de los bancos mexicanos en el extranjero solo se dedicaban a la captación de depósitos de otros bancos o instituciones financieras. Estos recursos se dirigían a apoyar al sector público y privado de México. Por consiguiente, parte de la modernización bancaria se reflejó al modificar las funciones de dichas oficinas, pues estos fondos se canalizaron a la oferta de recursos frescos en el mercado nacional.

Ahora bien, en tanto la banca en México permaneció nacionalizada (1982-1991), los recursos captados en el extranjero por parte de las oficinas bancarias en el exterior eran dirigidos a programas de apoyo para la industria nacional. La banca de fomento, encabezada principalmente por Bancomext y Nafinsa, se encargaron de administrar parte de estos recursos del Gobierno Federal, los cuales se otorgaron a los exportadores e importadores mexicanos en condiciones favorables de mercado. De tal forma que éstos contaron con recursos suficientes para impulsar su desarrollo y competitividad.

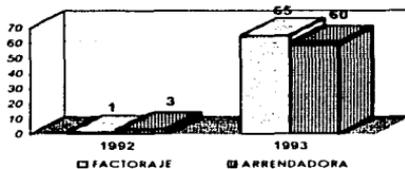
### **1.1. La banca comercial**

Iniciada la década de los noventas, la naturaleza de esta banca se presentó en la oferta de productos financieros rentables y competitivos que le permitieron, por un lado, satisfacer las necesidades de los clientes exportadores e importadores, y por otro lado, ampliar su presencia en los mercados externos de tal forma que lograron captar la mayor cantidad de recursos y negocios.

Esto provocó que los apoyos financieros al comercio exterior no se remitieran únicamente al crédito, también se demandaron productos cada vez más complejos que permitieran satisfacer las necesidades integrales de los clientes.

El comercio internacional estableció esquemas seguros y eficientes para evitar riesgos dentro de las transacciones financieras y comerciales. La banca mexicana, pese a que ya otorgaba servicios y créditos integrales, no poseía el dinamismo que demandaban los clientes involucrados en comercio exterior, los que a su vez actuaban en respuesta a las exigencias del extranjero. Por ejemplo, las empresas más experimentadas requirieron de Contratos de Coberturas Cambiarias, Servicios de Futuros Internacionales, Factoraje y Arrendamiento Internacional, Servicios de Tesorería Internacional, inversiones en monedas extranjeras, cuentas en dólares, etc. La banca en México no contó con esquemas a nivel internacional de servicio al comercio exterior, sin embargo, alguna de las entidades financieras, como se aprecia en la siguiente gráfica, refleja el impulso en la operación de número de empresas dedicadas en este caso al Factoraje y al Arrendamiento, empresas que en muchos casos eran filiales de la banca comercial y ofrecían estos servicios a nivel internacional (ver gráfica 1).

Gráfica 1  
 NUMERO DE ARRENDADORAS FINANCIERAS  
 Y EMPRESAS DE FACTORAJE <sup>11</sup>



FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

Previo a lo anterior, la Administración 1982-1988 inicio con la búsqueda de la eficiencia de la banca comercial, evitando que ésta subsidiara a aquellos sectores como el pesquero, agrícola y minero que mantenían un estatus de *prioritarios*. El motivo principal fue que no se consideraron como sectores participes en el comercio exterior y en el proyecto de recuperación económica. Los sectores que realmente se apoyaron captaron mayor cantidad de clientes potenciales que generaron mayor cantidad de flujo de capitales. Esto llevó al Gobierno a aplicar controles sobre la banca comercial. Uno de los controles aplicados fue el *encaje legal*<sup>12</sup>, que desde 1924 y con modificaciones en 1936, 1947 y 1970 se aplicó a todas las instituciones bancarias. El Banco de México obligaba a los bancos a depositar un porcentaje del total de su captación, lo cual respaldaba los depósitos de los ahorradores. Desde los setentas y hasta 1988, los

<sup>11</sup> Ortiz M., Guillermo, op.cit., p. 31

<sup>12</sup> Porcentaje de captación bancaria que el banco central determina y que la banca comercial debe depositar a dicha institución con o sin pago de intereses. Para 1970 este porcentaje era del 30 %.

recursos obtenidos por el *encaje legal* se dirigían a apoyar los sectores *prioritarios* antes mencionados y al mismo Gobierno Federal, por consiguiente, los sectores *estratégicos* obtenían crédito pero en condiciones menos favorables

La Administración 1988-1994 sustituyó el *encaje legal* por el *coeficiente de liquidez* o "*inversión obligatoria*"<sup>13</sup>, el cual establecía un 30% de la captación por cada banco. No obstante en 1991 se modificó esta forma de regulación lo que implicó una mayor apertura del sistema financiero en relación al otorgamiento de créditos y financiamientos en general

El control de los subsidios en los años ochenta estableció la necesidad de separar a la banca en base a sus funciones, es así como se perfila el concepto de banca de primer piso y banca de segundo piso. La banca comercial, por sus objetivos, se mantuvo al margen de apoyar a aquellos sectores *prioritarios* y la banca de desarrollo o de fomento se encargaría de ofrecer los créditos blandos en condiciones favorables para impulsar el desarrollo de esos sectores mencionados. El *encaje legal* representó el canal por el cual la banca de desarrollo obtendría parte de sus recursos. La banca comercial por su parte, no logró apoyar al comercio exterior paralelamente al planteamiento del Plan Nacional de Desarrollo del sexenio anterior (1982-1988), debido a que los recursos fueron escasos y el Gobierno Federal absorbió gran parte de éstos para subsanar las finanzas públicas y subsidiar las importaciones de empresas de abastecimiento social y del sector agropecuario: Conasupo, Liconsa, etc.

Con el establecimiento de funciones de primero y segundo piso, la banca comercial ofreció apoyo al financiamiento al comercio exterior, básicamente exportaciones, con la utilización de los recursos que el Gobierno Federal asignó a través de la banca de desarrollo. Los empresarios exportadores obtuvieron los

---

<sup>13</sup> Maydón Garza, Mario, *La banca de fomento en México*, Nalin-ICE, México 1994, p. 25

créditos en condiciones de competitividad, de tal forma que los costos financieros incluidos dentro del producto a exportar no repercutieran en el precio final de sobre manera. La banca comercial se presentó como el *Intermediario Financiero*<sup>14</sup> entre el cliente final y la banca de fomento (desarrollo). Como una forma de apoyar al exportador, los márgenes de intermediación estuvieron sujetos a control por parte de la banca de desarrollo con esto el financiamiento para el cliente no se encareció demasiado. Asimismo, fue esta banca la que determinó periódicamente qué sectores estratégicos serían los apoyados en comercio exterior, esto se basó considerando a aquellos que potencialmente permitirían a México competir en el exterior, entre ellos se destacan: sector manufacturero de piel y calzado, textiles y ropa, madera, sector agroindustrial, sector turismo y sector minero-metalúrgico.

Las expectativas de la banca comercial a inicios de 1991, poco antes del proceso de privatización, no fue el crear productos bancarios nuevos que compitieran con los que la banca de desarrollo ofrecía, sino instrumentar algunos de los existentes utilizando sus propios recursos para apoyar al empresario con sus necesidades de crédito para comercio exterior. El otorgamiento de estos créditos dependió de variables que afectaban directamente los intereses particulares de la banca como: 1) el incremento en el encaje legal aplicado por el registro ante Banco de México de ese tipo de operaciones, 2) al control cambiario que afectó las transacciones comerciales y por consiguiente incrementaba un riesgo, y 3) a su interés prioritario de capitalizarse en base al ahorro interno y no al otorgamiento de crédito.

---

<sup>14</sup> Los *Intermediarios Financieros* son las instituciones de crédito bancarias y no bancarias. La banca de desarrollo coloca sus recursos a través de ellos para aprovechar su infraestructura basada en los estudios de crédito que de su cartera realizan cada una de las instituciones financieras.

Uno de los servicios que la banca comercial ofreció independientemente a la banca de desarrollo fueron los créditos comerciales, esto debido a los siguientes motivos: a) por ser el medio de pago más seguro y una forma eficiente de conocer los ingresos que las empresas recibían en pago a sus exportaciones o en el caso contrario, la cantidad destinada al pago de la importación, b) por la necesidad de controlar la captación de divisas, resultado del incremento de transacciones comerciales y c) por ser un servicio propio que la banca comercial ya había desarrollado debido al incremento de operaciones comerciales con el extranjero.

## **1.2. La banca de desarrollo**

Como se ha podido apreciar, la banca de desarrollo surge ante la necesidad del Gobierno Federal, de tener una entidad financiera en la cual apoyarse para el otorgamiento de créditos blandos destinados a sectores estratégicos por un lado y prioritarios por el otro. Finalmente con ambos se pretendió el desarrollo y modernización del país. Cada una de los bancos de desarrollo tuvieron proyectos específicos a los cuales dirigirse, administrando los recursos que el Gobierno Federal designó para cada uno.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (Nafin), son las dos principales instituciones que se encargaron y encargan de impulsar a las empresas involucradas en comercio exterior. Ambas instituciones, junto con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial buscaron aprovechar las ventajas de la política económica y comercial de México basada en su interés por participar en los mercados internacionales mediante el estudio de los proyectos de apoyo a los empresarios en donde, por una parte se les orientó sobre los requisitos gubernamentales para comercializar mercancías, hállese de

logística, o de las ventajas dentro del Acuerdo General de Aranceles y Comercio GATT <sup>15</sup>, el Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos y Europa, así como en tiempos más actuales dentro de los Acuerdos y Tratados Comerciales. Por otro lado se les otorgó proyecciones de los costos financieros y los recursos requeridos para impulsar esos proyectos en comercio exterior.

Pese a la distinción entre banca de primero y segundo piso la banca comercial y de desarrollo no definieron funciones específicas para otorgar créditos a las empresas en su función por incrementar el comercio exterior. No fue sino hasta 1990 en donde se definió que los interesados en obtener créditos directamente de la banca de desarrollo acudieran sin mayor obstáculo y siempre y cuando la banca comercial les hubiese rechazado algún proyecto. Esto reflejó grandes ineficiencias dentro del sistema bancario, ya que al momento de que cada banca poseía cartera de clientes, ambas tenían que invertir fondos para calificar los riesgos de las empresas. Fue una competencia errónea que poco a poco se ajustó para definir, a inicios de los noventa, la función de ambas bancas como complementarias. La competencia vendría más adelante como consecuencia de la privatización del sector financiero-bancario y a la inminente liberalización y desregulación de la economía en los noventa donde los protagonistas serían en principio, las instituciones financieras nacionales y después, las extranjeras.

Entre 1990 y 1993, los programas de apoyo al financiamiento al comercio exterior así como las condiciones y términos de las operaciones estuvieron determinados por la banca de desarrollo. La banca comercial transmitió las condiciones a los clientes y su rentabilidad estuvo condicionada a los diferenciales máximos y mínimos que la banca de desarrollo le autorizaba.

<sup>15</sup> A partir de Enero 1° de 1996 se le denominó Organización Mundial de Comercio OMC.

En el caso de las exportaciones, los programas de Corto Plazo fueron los de mayor prioridad (Pre-exportación y Ventas), los Largos Plazos estaban sujetos a aprobación y dependiendo del sector (estratégico o prioritario) se les otorgaba el crédito. Gran parte de los recursos para apoyar las exportaciones se fondeaban del "coeficiente de liquidez" de los bancos comerciales así como de la Red Internacional en donde el gobierno captó recursos frescos del extranjero. Las importaciones por su parte estuvieron condicionadas a dos diferentes objetivos: la importación de insumos que serían utilizados para la fabricación de productos de exportación (dentro de régimen de Maquiladora principalmente) y la importación de bienes de capital que fueron incorporados a un proceso productivo que mejoró y modernizó la planta industrial. Las líneas de crédito para las importaciones estuvieron limitadas a países como Estados Unidos, España y Alemania principalmente, ya que eran nuestros más importantes socios comerciales. Estas líneas se contrataron de gobierno a gobierno. Los gobiernos extranjeros lanzaron iniciativas en sus países para que la banca comercial pudiera ingresar al apoyo de dichas líneas. En el caso de México y ante una banca bajo el amparo gubernamental, la banca de desarrollo obtuvo los recursos, los administró y los dirigió a la banca comercial para iniciar su oferta.

El flujo operativo de los financiamientos tuvo complejidad, principalmente para las empresas que los solicitaron, ya que estas tuvieron que presentar excesiva documentación para tramitar los créditos de comercio exterior, debiendo evidenciar un buen uso de esos recursos así como demostrar ser empresa susceptible de crédito. Administrativamente ambas bancas no poseían la infraestructura técnica que les permitiera reducir tiempos y hacer más eficientes los esfuerzos. Si a esto agregamos que dentro de una dinámica internacional, el crédito "oportuno" representó y aún hoy en día representa, un punto fundamental para lograr

consolidar negocios, muchas empresas mexicanas no pudieron operar (principalmente en la exportación) debido a la ineficiencia de la operación bancaria

### **1.3. La presencia de la banca extranjera**

En el entorno financiero internacional, el sistema bancario de la posguerra se desarrolló en base a los grandes flujos de comercio así como con la estabilidad social y política de los principales países participantes en el comercio mundial<sup>16</sup>. En México, con la reciente apertura, encontramos que el entorno financiero no era diversificado, de tal forma que no ofrecieron servicios financieros altamente competitivos.

La eliminación del proteccionismo y la adhesión de México a acuerdos internacionales repercute en nuestro caso, dentro de la liberalización de los servicios financieros y en la presencia de la banca extranjera. Los lineamientos están ahora regulados por documentos de carácter internacional que trasladan responsabilidades a los países firmantes.

Durante la década de los ochenta, la banca extranjera, en realidad no contaba con presencia en México. Citibank fue la única institución que mantuvo una sucursal abierta en el país hasta 1993. Se le consideró como sucursal tipo "off shore" la cual se basó en la ley bancaria (ésta tuvo modificaciones en 1978). Aquí se previó que los bancos extranjeros pudieran establecer sucursales en México exclusivamente para realizar operaciones con residentes en el exterior. No obstante, con la nacionalización de la banca en 1982, esta ley quedó

---

<sup>16</sup> González C., Juan, "El desafío de la banca mexicana frente a la Cuenta del Pacífico", Comercio Exterior, Finanzas, Vol. 43, No. 12, Diciembre de 1993, pp. 1173

suspendida <sup>17</sup> Para 1990 con la aplicación de la Ley de Instituciones de Crédito, se ratificó la posibilidad de abrir sucursales

Las oficinas de bancos extranjeros en México, en realidad sólo eran de Representación, por lo cual prácticamente fue nula su presencia. No es sino hasta la década de los noventa cuando se puede hablar de un ingreso de instituciones financieras extranjeras en la competencia por el mercado nacional y por consiguiente de financiamientos al comercio exterior.

Finalmente, al iniciar la apertura económica, los bancos extranjeros percibieron un mercado potencial al cual poder ingresar. Esto se acentuó cuando el Gobierno Federal creó el Comité de Desincorporación Bancaria en Septiembre de 1991.

Bajo estas nuevas condiciones, la banca extranjera visualizó su ingreso a la competencia dentro del mercado nacional, quedando en espera de que el Gobierno Federal comenzara con la desregulación del sistema financiero y bancario. Su participación en el mercado nacional se podrá ampliar de sobre manera dentro del segundo capítulo.

---

<sup>17</sup> Ortiz M., Guillermo, op cit , p. 35

## **2. CARACTERÍSTICAS DE LA BANCA EN MEXICO ANTE LA APERTURA FINANCIERA**

Para efectos de conocer el proceso de apertura financiera de Mexico y los cambios que la banca nacional ha sufrido principalmente a partir del sexenio del Lic. Carlos Salinas de Gortari, en lo que respecta a financiamientos al comercio exterior, considero de importancia compararlo con las características del sistema bancario de los países del Sudeste Asiático, ya que entre éstos existen similitudes en el proceso de apertura financiera y en el tamaño estructural, es decir, cantidad de bancos nacionales en el mercado y tipo de instituciones financieras. Con esta comparación se puede determinar que la evolución de apertura financiera es muy parecida, la diferencia radica en el dinamismo que cada una tomó

### **2.1. Descripción de los sistemas bancarios de los países del Sudeste Asiático y su comparación con el sistema bancario mexicano, ambos a partir de su respectiva apertura financiera y comercial.**

Dentro de un contexto global la comparación que resaltaré será en función de la estructura técnica y operacional que ambos sistemas bancarios han manejado con la apertura financiera y comercial, esto nos conducirá a identificar al modelo bancario en comercio exterior de los países del Sudeste asiático como un ente eficiente que supo moldearse a dos necesidades claves: la política nacional direccionada a incrementar la actividad bancaria al mismo nivel que el

mundial, por un lado, y por otro, al oportunismo que devengo de la globalización mundial de los mercados. Es importante mencionar que como centros financieros emergentes, los ubicados en los países asiáticos, iniciaron sus crecimientos a principios de la década de los ochentas y para el caso mexicano fue a mediados de la misma década.

Respecto al Sistema financiero japonés<sup>16</sup>, tenemos que éste posee un alto grado de especialización<sup>17</sup>, mismo que se basa en la división de instituciones financieras públicas y privadas. Las primeras tienen la encomienda de prestar servicio de fomento para las exportaciones e importaciones, así como para incentivar el crecimiento del país por medio de sus instituciones públicas especializadas. En el caso de las privadas, donde también otorgan créditos para financiar el comercio exterior, existe una gran cantidad de participantes, tanto nacionales como extranjeros, así tenemos a las instituciones bancarias comerciales -de 164 existentes, 88 son extranjeras-, las especializadas y las aseguradoras. Asimismo encontramos al Banco Central del Japón quien regula los fondos direccionados, es este caso, a financiar al comercio exterior.

Lo más importante de destacar es que toda la banca participa activamente en el fortalecimiento de la actividad económica interna ofreciendo opciones de apoyo crediticio y de financiamiento al comercio exterior. Esto ha permitido que los bancos japoneses se encuentren entre los principales del mundo por el manejo de créditos dirigidos a fomentar las exportaciones japonesas. Las tasas

---

<sup>16</sup> Ruiz Durón, Clemente, "Innovación financiera en el Pacífico asiático. El paradigma de la diversificación institucional", *Comercio Exterior*, Vol. 43, No. 12, México, Diciembre de 1993, p. 1167.

<sup>17</sup> Por institución especializada se entiende a aquellas que tienen como función dirigir a sectores específicos: agricultura, pesca, etc., o que son promotoras para pequeñas o nulas empresas o simplemente por ofrecer experiencias de corto o largo plazo.

aplicadas a los créditos de comercio exterior son sumamente bajas debido al alto índice de captación de inversión interna y externa de Japón.

Los países de reciente industrialización -Tigres del Sudeste asiático- fueron originalmente Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong. No obstante hoy se han sumado a la lista Malasia, Tailandia e Indonesia. Estos últimos son clasificados dentro de este grupo debido a que han destacado comercial, industrial y financieramente, lo que los ha introducido como centros financieros claves. En su conjunto, este grupo de países poseen una banca e instituciones financieras de gran flexibilidad, ya que se han adaptado al crecimiento económico y comercial nacional e internacional.<sup>20</sup>

El caso de Corea del Sur posee semejanza con el japonés solo que los créditos, incluyéndose los destinados a comercio exterior, para ser aprobados, deben de pasar por corporaciones financieras que compran y venden las operaciones dependiendo del interés de sectores productivos específicos. Este país cuenta con bancos de similar tamaño con los mexicanos. Pese a que la diversificación de las instituciones financieras no es tan extensa como la de los japoneses, su principal diferencia radica en separar las funciones de los bancos y los demás intermediarios financieros. Esto ha permitido que las instituciones no bancarias llamadas cooperativas de ahorro y crédito, se especialicen en apoyar a las pequeñas empresas con necesidades de crecer y que potencialmente podrán ser grandes y exitosas en el mercado exportador. Ahora bien, la banca comercial se encuentra representada en el mercado nacional con 72 bancos, de los cuales 55 son extranjeros, lo que refuerza una búsqueda por la competitividad continua.

Taiwán posee un esquema en el cual las instituciones no bancarias, como las cooperativas, asociaciones de crédito, de inversión y fideicomisos, se

---

<sup>20</sup> Ruiz Durán, Clemente, *op.cit.*, p.1168

encargan de apoyar a los sectores agrícola y pesquero, además de otorgar créditos para la vivienda. Estas instituciones no captan depósitos del público. En contraste, la banca comercial tiene a su cargo otorgar créditos a la empresa mediana y corporativa, permitiéndoles apoyar proyectos ambiciosos que permitan a las empresas exportadoras lograr objetivos de expansión. El Eximbank de Taiwan se encarga de establecer los canales financieros aptos para que las exportaciones sean exitosas.

Conjuntamente, los bancos comerciales y el Eximbank<sup>21</sup> ofrecen créditos y servicios bancarios integrales, costos financieros bajos y competitivos.

En Taiwan encontramos un total de 72 bancos, de los cuales 47 son extranjeros.

Para el caso de Singapur, su principal característica es el establecimiento de un centro financiero mundial en el cual, la banca extranjera y los recursos que se aglutinan ahí han permitido que los bancos del país se desarrollen rápidamente. La banca e instituciones financieras están diversificadas en servicios de inversión, seguros, banca comercial (con 133 instituciones de las cuales 120 son extranjeras), compañías de seguros y compañías de finanzas, y son quienes participan en el otorgamiento de créditos y financiamientos. Por otro lado están: el Banco de Desarrollo, el de Prevision Central y el Banco Postal. Por medio de dichas instituciones el gobierno obtiene recursos que canaliza hacia la infraestructura del país. Básicamente la estructura bancaria está determinada por las variables económicas de un momento determinado, lo que la hace flexible y adaptable.

---

<sup>21</sup> Eximbank es un concepto de banca de fomento encargada de fondear las operaciones específicas para el fomento de las Exportaciones e Importaciones exclusivamente.

Por su parte, Hong Kong, el más "antiguo" de los centros financieros, posee una estructura tradicional con estabilidad política y económica, gracias a la cual los inversionistas han encausado sus recursos hacia ese centro financiero. Al igual que Singapur, tiene una serie de instituciones financieras especializadas en los servicios. Uno de los principales atractivos que ofrecen los bancos son el hecho de que su sistema tributario está simplificado, además de poseer una infraestructura eficiente en donde las áreas de comercio exterior se dedican a buscar oportunidades comerciales y financieras. Esto ha permitido concretar negocios exitosos. La fluidez de operaciones de comercio exterior se debe a la presencia de 120 bancos extranjeros y a 34 bancos nacionales.

Para el caso de Malasia, el cual se caracteriza por tener un sistema financiero y bancario altamente diversificado (como el japonés), el principal logro alcanzado es haber creado a las instituciones financieras en el nivel de ingreso y étnico de su sociedad. Los recursos de los ahorradores los canaliza el gobierno para programas de desarrollo que le permiten capitalizarse a largo plazo. De aquí se obtienen los recursos para fomentar el comercio exterior, mismos que son otorgados en función de un proyecto específico del solicitante. Los créditos no son basados únicamente en las características de un cliente, sino del sector productivo al que pertenece. Aquí se han establecido 21 bancos extranjeros de un total de 38.

Los casos de Tailandia e Indonesia, son del mismo tipo de los anteriores, pero a una escala menor.

Concluyendo, la trascendencia de mencionar las estructuras de la banca asiática sirve de soporte para determinar que el crecimiento de las instituciones financieras y su competitividad se debe al hecho de que dentro del sistema financiero se presenta una competencia entre las instituciones nacionales y las

extranjeras permitiendo que los costos financieros sean competitivos respecto a otros países. Asimismo los financiamientos a las exportaciones e importaciones han sido oportunos y ágiles

Por otro lado, también podemos agregar que la existencia de instituciones financieras encargadas de apoyar proyectos o sectores productivos específicos en los países antes mencionados, permiten presupuestar y direccionar recursos que fomenten el comercio exterior únicamente

El cuadro 4 nos muestra la participación de la banca nacional y extranjera en cada país esto nos sirve como referencia para conocer el nivel de competencia existente en los mercados nacionales

Cuadro 4

NUMERO DE BANCOS ESTABLECIDOS EN EL SURESTE ASIATICO HASTA 1993<sup>22</sup>

PAIS	BANCOS NACIONALES *	BANCOS EXTRANJEROS **	TOTAL NUMERO DE BANCOS
JAPON	76	88	164
COREA DEL SUR	17	55	72
TAIWAN	17	47	64
SINGAPUR	13	120	133
HONG KONG	34	120	154
MALASIA	21	17	38

\* Incluye Bancos Regionales

\*\* Especificamente son sucursales de los bancos extranjeros

<sup>22</sup> Ruiz Duran, Clemente, op cit, pp.1166-1171

La comparación además sustenta que los sistemas económicos y financieros de Asia con respecto a México poseen características similares, no obstante su dinamismo arroja resultados diferentes.

Los países asiáticos se han caracterizado por su rápido crecimiento económico y comercial, lo que a determinado que se apoyen eficientemente a sus industrias, principalmente las involucradas en el comercio exterior. Las exportaciones de estos países han crecido enormemente en los últimos 10 años gracias a que sus productos pueden competir en el mercado internacional. Los costos financieros reflejados en los productos, no han sido altos debido a que la colocación de los créditos por parte de las instituciones financieras, principalmente bancos, están en constante competencia dentro de sus respectivos mercados.

Cuando en el sexenio del Lic. Carlos Salinas de Gortari se planteó como objetivo político el de obtener mayores niveles de desarrollo económico y de bienestar social, esto implicó la necesidad de modernizar el aparato productivo<sup>23</sup> del país para que las industrias fueran más eficientes. El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 estableció la necesidad de que los sectores público y privado reconsideraran su participación dentro de la economía. El Gobierno Federal inició entonces con la desregulación de algunos sectores considerados estratégicos en su momento, refiriéndose en nuestro caso al financiero. Esto finalmente determinó que la inversión privada fuese el factor determinante para lograr el crecimiento económico<sup>24</sup>.

Respecto a los objetivos en materia de comercio exterior, encontramos el interés para que México obtuviese un alto nivel de competitividad a nivel mundial,

---

<sup>23</sup> Refiriéndose a la modernización y sistematización de las industrias productoras.

<sup>24</sup> Espinosa Villareal, Oscar. El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa, F.C.E., México 1993, p.21.

siendo el único medio para poder fomentar una modernización industrial en base a nueva tecnología que fomentara las exportaciones no petroleras

El camino a seguir por parte del Gobierno Federal para llegar a consolidar una modernización económica competitiva y eficiente, comprendió liberalizar empresas y sectores que estaban bajo administración gubernamental. El sector financiero y básicamente la banca comercial nacional sufren de este proceso de desincorporación que finaliza con la consolidación de bancos privados, fusión de bancos con casas de bolsa, así como la creación de grupos financieros

Sin embargo, con este proceso no se logró eficientar en el corto plazo a la banca y a las instituciones financieras. Esto fue debido a que se inició un proceso de consolidación e inestabilidad en donde la productividad pasó a un segundo término.

La desincorporación bancaria, pese a que inició oficialmente en Septiembre de 1991, ya se venía planteando como una necesidad desde el momento en que se estableció la posibilidad de ingresar a acuerdos de libre comercio, principalmente con los Estados Unidos, a finales de 1989. Esto reflejó que la apertura de México estuviera inmersa dentro de la globalización de las economías.

Cabe hacer mención que las instituciones bancarias comerciales nacionales, una vez iniciada su privatización, se abocaron a establecer planes y estrategias que les permitiera captar mayor cantidad de recursos mediante el ahorro interno, al mismo tiempo ofrecieron créditos que en realidad conformaban una fuente de financiamiento de la inversión, tratando de mantener un coeficiente de inversión en constante crecimiento.

En 1990, en México había solo 18 instituciones bancarias nacionales y una sucursal de banco extranjero, pero esta no podía realizar operaciones bancarias y de crédito al público, sus actividades se limitaban a recibir depósitos

Esto fue resultado de la nacionalización a la que estaba atada la banca, no obstante, con el proceso de desincorporación bancaria, las expectativas para que la banca pudiera determinar por sí misma las tasas de interés, los plazos de sus operaciones pasivas y sus propios productos financieros, estaban cada vez más cerca <sup>25</sup>

## 2.2. Esquemas de financiamiento al comercio exterior

Entendamos primeramente que "esquemas" se refiere a los diferentes productos existentes dentro de las instituciones financieras. Para el caso de los créditos o financiamientos, se presentarían diferentes modalidades que le permitan al cliente una flexibilidad que cubra sus necesidades y requerimientos

En comercio exterior, México cuenta con diferentes esquemas basados más que nada, en la flexibilidad del banco y no del cliente <sup>26</sup>

Una de las causas principales se determina por la intermediación que la banca e instituciones financieras hacen de los recursos disponibles para tal apoyo. Ya hemos mencionado que debido al estatus de las instituciones financieras, principalmente la banca, los recursos fueron mal encausados debido al control que el Gobierno Federal tenía sobre ellos. No obstante a partir de 1992, los nuevos esquemas son emanados directamente de las instituciones que los crearon. Hablando de la banca comercial y la banca de desarrollo (ésta última dirigida por el gobierno), se inicia un proceso por combinar esfuerzos y hacer que

---

<sup>25</sup> González García, Juan, "El desafío de la banca mexicana frente a la Cuenca del Pacífico" *Comercio Exterior*, Vol. 43, No. 12, México Diciembre de 1993, p. 1179

<sup>26</sup> Interpreté como la compra de productos y servicios que la determinó la Banca de Fomento (Bancomext) en fusión a los intereses del Gobierno y el banco, principalmente.

ambas bancas logren complementarse para impulsar una eficiencia financiera que beneficie a las empresas involucradas en comercio exterior, principalmente a las exportadoras.

#### **a. De la banca comercial**

El problema mas grave al que se enfrentó la banca comercial mexicana una vez privatizada, estuvo determinado por la baja productividad y eficiencia en comparación con el nivel promedio mundial. La escasa tecnología, el deterioro de sus estructuras y el alto índice de cartera vencida la colocaban dentro de los índices de poca confiabilidad. Los países altamente industrializados categorizaron a México con un riesgo-país derivado del antecedente de provenir de una economía cerrada y traer a espaldas una deuda externa alta y un PIB bajo. Esto determinó la poca confiabilidad existente para que la banca comercial captase recursos provenientes del exterior.

Por otro lado, las diferencias de tamaños entre los bancos también representó, y aún hoy en día representa, un problema dentro de los flujos operativos de las operaciones de comercio exterior. De los 19 bancos comerciales registrados en 1993, tan solo Banamex, Bancomer, Serfin, Mexicano, Internacional y Mercantil del Norte absorben un 75% de las operaciones bancarias en relación a los financiamientos al comercio exterior, según datos de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en su boletín Núm. 569. Por otro lado tenemos que a nivel de sucursales en el extranjero, los bancos con mayor cantidad de activos son los mismos, lo que les permite tener una mayor cobertura que las demás instituciones no tienen (ver cuadro 5).

**Cuadro 5**  
**NUMERO DE SUCURSALES EN EL EXTRANJERO DE LOS PRINCIPALES BANCOS**  
**COMERCIALES EN MEXICO<sup>27</sup>**

NOMBRE DEL BANCO	1989	1992	1993	1994	1995
BANAMEX	6	5	5	5	5
BANCOMER	4	3	4	4	4
SERFIN	2	4	4	4	4
INVERLAT (COMEREX)	3	3	3	3	3
BITAL (INTERNACIONAL)	3	3	3	3	3
MEXICANO (SOMEX)	4	2	2	2	2
ATLANTICO	0	1	1	1	1
MERCANTIL PROBUKSA	0	1	1	1	1
BANCO DEL CENTRO	0	1	1	1	1
MERCANTIL DEL NORTE	0	1	1	1	1
CONFIA	0	1	1	1	1
BANCRECER	0	1	1	1	1

**Balance Condensado**

Ahora bien, de estos bancos, Banamex, Bancomer y Serfin cuentan con una infraestructura más eficiente para poder financiar al comercio exterior. Así tenemos: a) las líneas comerciales contratadas con los bancos corresponsales en el extranjero, lo que permite dar una mayor gama de opciones para los importadores mexicanos, pues tienen mayor posibilidad de obtener un crédito de diferentes países. b) la disponibilidad de recursos para exportaciones se presenta con esquemas diferentes, algunos de ellos creados para satisfacer parte de las necesidades específicas de los clientes. c) finalmente la cobertura de sus áreas

<sup>27</sup> Boletín Estadístico de la Banca Múltiple, México marzo de 1995, Comisión Nacional Bancaria y de Valores, Tomo XLI, no. 569, pp. 29-30

especializadas a nivel nacional les ayuda a captar negocios en un mayor número y lógicamente su cartera de clientes es también mayor

Asimismo existen desventajas con los grandes bancos mexicanos respecto al otorgamiento de créditos destinados a comercio exterior como 1) el incremento de los costos financieros debido a que se tienen que cubrir una mayor cantidad de gastos administrativos y esto se refleja en la tasa de interés dada al cliente, 2) por existir un monopolio en el manejo de los recursos dirigidos a financiar comercio exterior, las empresas se ven en la necesidad de tomar crédito bajo los esquemas preestablecidos, muchos de los cuales no han sido bien adecuados para tener una eficacia funcional y operativa más rápida, y, finalmente, 3) por ser instituciones grandes, su índice de cartera vencida es alto, lo que finalmente repercute en que el cliente susceptible de otorgarle un crédito, deba de pasar por un exhausto proceso administrativo que lo calificara como candidato o no al financiamiento, a su vez, el sector o giro de la empresa también será considerado, pues existen restricciones

Como esquemas para financiar el comercio exterior, la banca comercial no contaba con productos que pudieran ofrecerse como propios. Hasta 1993, ofrecían principalmente los productos que la banca de fomento había creado para tales fines. Hablando de las exportaciones, la banca comercial promocionaba todos los productos de Bancomext y en algunos casos, como Banamex y Bancomer, hacían uso de sus propios recursos pero solo los daban a empresas que tenían "calificación de riesgo"<sup>28</sup> favorable. Asimismo los utilizaban para establecer créditos puente, esto es, en tanto se recibían recursos provenientes de la banca de desarrollo, otorgaban créditos para financiar las operaciones de

<sup>28</sup> "Calificación de riesgo" se refiere al resultado que un estudio de crédito bancario arroja una vez estudiados sus estados financieros, apalancamiento, activos y pasivos, etc.

comercio exterior (basicamente exportaciones), una vez recibido el fondeo, el riesgo cambiaba de denominación, pasando a ser un descuento con recursos de la banca de fomento (Bancomext)

Un factor que impulsó que los financiamientos se encaminaran hacia los bancos mas grandes de Mexico fue el hecho de que crearon apoyos adicionales que permitieron a los empresarios exportadores poder obtener una asesoria más completa para hacer negocios en el extranjero, así tenemos información comercial para detectar posibles mercados y clientes interesados en importar nuestros productos, información financiera de empresas en el extranjero, lo que apoya al cliente en Mexico para conocer a su proveedor o comprador en el exterior. Los servicios tradicionales de comercio exterior como Cartas de Crédito, Stand Bys, Cobranzas, órdenes de pago y compra-venta de divisas, fueron un factor de suma importancia para que el cliente finalmente se decidiera por trabajar con los grandes bancos <sup>29</sup>

Los bancos medianos, pequeños e inclusive los regionales, participaban en gran desventaja para poder apoyar el comercio exterior. Esta situación se ha modificado, principalmente a partir de 1994 que, con la vigencia del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, se han preocupado por impulsar una área especializada en comercio exterior que pueda no solo hacer frente a la competencia nacional, sino a la banca extranjera próxima a ingresar. Debido a que sus fuentes de fondeo no son bastas, la tendencia que han tomado es la utilización de los recursos que la banca de desarrollo ofrece para tales efectos. Prácticamente entre 1994 y 1995 todos los bancos comerciales en México participan en apoyo al comercio exterior, incluyendo los de nueva creación

---

<sup>29</sup> Medina Mora, Manuel, op. cit., p.7

(Interacciones, Interestatal, Industrial, etc ) Logicamente que su participacion se remite a la cartera de clientes que manejan

**b. De la banca de desarrollo**

La banca de desarrollo tiene funciones muy especificas, su principal actividad es el promover y fomentar el desarrollo economico en aquellos sectores y/o regiones que asi lo requirieran Las principales instituciones de fomento en comercio exterior son El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y Nacional Financiera (NAFIN)

A diferencia de la banca comercial, la banca de desarrollo, también conocida como banca de fomento, otorga los recursos para apoyar proyectos de Inversión a largo plazo a sectores y empresas que no pueden tener acceso a ellos por medio de la banca comercial La existencia de programas y actividades especificos son los principales instrumentos mediante los cuales se impulsa el desarrollo.

Antes de 1992, cuando la banca de desarrollo operaba como banca de Primer piso, se presentaron controversias en sus funciones respecto a las que realiza la banca comercial, más aún, Bancomext y Nafin implantaban un control monopolistico sobre los bancos comerciales pues controlaban las operaciones de comercio exterior Poco a poco esta tendencia se va transformando, al colocarla como banca de Segundo piso El funcionamiento del mercado coordina las funciones de cada banca, logrando establecer que la comercial tenga a su cargo decidir sobre el riesgo del crédito

La separación de banca de Primero y Segundo piso, ayudó de sobre manera a los pequeños bancos ya que éstos, como banca de Primer piso, pueden competir dentro de una fracción del mercado ( las micro y pequeñas empresas),

con recursos baratos de la banca de desarrollo o Segundo piso, siendo éste su principal carta y contando con el apoyo que estas empresas le otorgan( ver cuadro 6 )

Cuadro 6

EVOLUCION EN LA OPERACION DE LA BANCA DE DESARROLLO<sup>30</sup>

TIPO DE SERVICIO	1988	1992
COMO BANCA DE 1er PISO	56 %	37 %
COMO BANCA DE 2do PISO	34%	63 %

Por su parte, la banca de desarrollo tiene como función complementaria la formulación y promoción de estrategias atractivas a la banca comercial, las cuales le permitan introducirse en un mercado de transacciones de activos y pasivos<sup>31</sup>, esto se conoce como *venta de cartera*

Con la adecuación de funciones entre las bancas comercial y de desarrollo, se logra establecer diferencias marcadas entre ambas, así por ejemplo, la banca de fomento estableció como sus objetivos para 1993 el apoyo a aquellas empresas potencialmente exportadoras. Primeramente ofrecen los financiamientos y garantías que incentiven la promoción y el crecimiento de las exportaciones mexicanas, haciendo hincapié en que respaldarán a las empresas privadas dentro de los sectores apoyables como lo son: manufacturas, servicios, minero-metalúrgico, agropecuario, pesca y turismo. Por otro lado establecen también una nueva modalidad, la de los exportadores indirectos, esto significa que otorgarán financiamiento a aquellas empresas que fabriquen productos

<sup>30</sup> Ortiz M., Guillermo, op. cit., p.152

<sup>31</sup> Muryón Götzer, Matín, op. cit., p.29

procesados y semiprocados y los exporten por medio de comercializadoras u otras empresas intermediarias o filiales

La fuente de capitalización de esta banca proviene de los recursos que el Gobierno Federal le otorga, de ahí que tuviera el control sobre los mismos. Poco más de una tercera parte de estos recursos fueron utilizados, antes de 1992, para proyectos gubernamentales, lo que provocó la ineficiencia e improductividad de los mismos (ver cuadro 7)

Cuadro 7

CANALIZACION DE LOS APOYOS DE LA BANCA DE DESARROLLO POR SECTOR<sup>32</sup>

SECTOR APOYADO	1988	1992
PRIVADO	63.5 %	90.3 %
PUBLICO	36.5 %	9.7 %

Los esquemas que la banca de desarrollo creó para impulsar el comercio exterior se dividen en cuatro diferentes grupos. Exportaciones, Importaciones, financiamientos a largo plazo y productos - servicios no financieros.

Estos esquemas fueron ideados en primera instancia por la banca de desarrollo, no obstante, la banca comercial también desarrolló productos semejantes principalmente para exportación y de éste únicamente al corto plazo. En 1993 existían aproximadamente 15 productos diferentes. En importaciones los esquemas de corto plazo eran de aproximadamente 5 productos, mientras que los de largo plazo, básicamente para financiar Importaciones con los bancos corresponsales, provenían de 38 instituciones bancarias y de 19 diferentes países (ver cuadro 8). Es importante señalar que las líneas de la banca de

<sup>32</sup> Ibidem, p.150

fomento para esquemas de largo plazo son utilizados por la banca comercial en casos únicos cuando no existe línea o corresponsalia del banco comercial con el país determinado ( Japón, Brasil e Italia)

Cuadro 8

PRODUCTOS FINANCIEROS DE APOYO AL COMERCIO EXTERIOR EN 1995<sup>33</sup>

ESQUEMA	DESCRIPCION	PLAZOS	PRODUCTOS MAS CONOCIDOS	BANCA OFERENTE
<b>CICLO PRODUCTIVO EXPORTACION</b>	Para organizar el producción, importar y exportar de productos con múltiples contratos para producir y producir de exportación	Entre 30 y 180 días dependiendo del producto	TARJETA EXPORTA CAPITAL DE TRABAJO PRE EXPORTACION	BANCOMEXT BANCOMEXT NAFIN/BCA/COMER
<b>VENTAS DE EXPORTACION</b>	Ventas a plazo al exterior con presencia de Factores Exportadores Directos e indirectos	Entre 30 y 120 días	VEPES VENEX VENTAS	BANCOMEXT BANCOMEXT NAFIN/BCA/COMER
<b>FINANCIAMIENTO LARGO PLAZO ( EXPORTACION )</b>	Ventas a largo plazo de Export de Capital y Bienes de Inversión, contratos y venta de bienes industriales e inmobiliarios, compra de mercancías de equipo y de transporte de cuenta por pagar al Proveedor de Inversión, Transporte de contenedor, Reestricción de Plazo, cuentas de crédito	Entre 1 y 25 años, según el caso	VEIPA FACTIP LISE TRANSPORTISTAS PRON VENTAS LARGO PLZ LUBIN LINEAS COMERCIALES	BANCOMEXT BANCOMEXT BANCOMEXT BANCOMEXT NAFIN BANCOMEXT BCA/COMERCIAL
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS NO FINANCIEROS</b>	Según dependa, seguros para bienes de capital, los seguros exportación y seguros transporte exportación, de los otros con	Entre 1 y 5 años	PROSEGURO TECNO	BANCOMEXT BANCOMEXT

<sup>33</sup> Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior, Bancomext, México, 1994; Servicios Financieros Internacionales, Nafin, México, 1995



financieras dentro del mercado nacional y esto se respalda con la firma de Tratado de Libre Comercio y la apertura económica

La apertura económica de los países a nivel mundial desarrollada durante la década de los ochentas, esta íntimamente ligada con el establecimiento de instituciones financieras extranjeras. La interrelación entre las economías nacionales incremento paralelamente la libertad del interceso entre los mercados financieros. Entre mayor sea la presencia física de las instituciones financieras en diferentes países, mayor será la importancia que tenga a nivel internacional pues le permite tener mayor cobertura y desarrollar mejor infraestructura

En base al comportamiento que ha tenido el comercio de los servicios bancarios y financieros en los últimos años, se pueden distinguir las características que definen la competencia de las instituciones financieras en mercados extranjeros de la siguiente forma

a) la continua innovación financiera junto con el crecimiento de la participación de intermediarios financieros no bancarios como Arrendadoras, Factoraje, Compañías de Seguros, etc .

b) una desregulación de los mercados financieros nacionales considerando las diferencias existentes entre las instituciones financieras y permitiendo el ingreso de competidores externos que obliguen a diversificar productos y no exceder en márgenes de rentabilidad como resultado de monopolios de mercado.

c) el uso de la tecnología como complemento de la innovación operacional y de intercambio de información.

d) finalmente la desaparición del control cambiario como proceso progresivo y aplicado por países desarrollados y en vías de desarrollo, ha

permitido que se internacionalicen los servicios financieros y bancarios.<sup>34</sup> Con estas tendencias debemos entonces de ubicar que la posición de México internacionalmente no posee el dinamismo ni la infraestructura que otros países tienen en sus sistemas financieros.

Ante este panorama con la desregulación bancaria que se inició en 1991, y la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), México se compromete, para beneficio propio, a eficientar el sistema financiero nacional de tal forma que con la entrada de los bancos extranjeros, la competencia permita ofrecer servicios a costos competitivos y alta calidad de servicio, incluyendo una gran inversión en la aplicación de tecnología de punta que modernice a la banca.

Desde que México ingresó al GATT en 1986, el compromiso para permitir la entrada de instituciones financieras extranjeras fue una condición inherente, no obstante, el Gobierno Federal y la banca nacionalizada fueron los principales factores que obstaculizaron tal posibilidad. Con el TLC dicho compromiso debe aplicarse bajo ciertos parámetros previamente negociados y en base a la situación de cada país firmante.

Considerando las asimetrías de las economías involucradas, el establecimiento de las instituciones financieras nacionales dentro del territorio de los vecinos está determinado por el tamaño (en ingresos) del conjunto de dichas instituciones y de la economía en donde se localizan. Esto se refleja en la regulación que, para el caso de México, tienen las instituciones financieras, donde su participación en un inicio no podrá rebasar del 1.5 % del capital que sumen todas las instituciones financieras (banca comercial) del ramo establecidas en

<sup>34</sup> Schryb, Pierre. "El Comercio Internacional de Servicios Financieros" en Convergencia Internacional Buzones, Vol. 1, No. 3 México Septiembre de 1989, p. 104.

territorio mexicano. El Tratado de Libre Comercio establece esta condición dentro de la Lista de México ( ver tabla 1 )

Tabla 1  
CAPITAL MAXIMO AUTORIZADO POR MEXICO PARA ESTABLECER LAS FILIALES  
FINANCIERAS EXTRANJERAS<sup>35</sup>

TIPO DE INSTITUCION FINANCIERA	CAPITAL INDIVIDUAL MAXIMO QUE PODRA AUTORIZARSE (Porcentaje del capital agregado total de las instituciones del mismo tipo)
INSTITUCIONES DE CREDITO	1.5 %
(banca comercial)	
CASAS DE BOLSA	4.0 %
ASEGURADORAS	1.5 %

Es necesario mencionar que la banca de desarrollo no está considerada dentro de la desregulación bancaria, esto se debe a su propia naturaleza

Entre los años de 1993-1994 se vivió una etapa de transformación respecto a la banca. En México se crearon nuevos bancos con cobertura regional y nacional<sup>36</sup>, pero a su vez, bancos extranjeros iniciaron sus trámites ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para poder ingresar con sucursales y filiales al mercado nacional. Cabe señalar que antes de la apertura se encontraban 80 instituciones bancarias extranjeras con oficinas de representación respaldando a su clientela mexicana en actividades que realizan en el extranjero. Entre los primeros y más importante bancos que ya obtuvieron su licencia para efectuar operaciones en el mercado nacional encontramos: Citibank (que ya

<sup>35</sup> Tratado de Libre Comercio de América del Norte, SECOFI, Tomo II, Anexo VII, p.261

<sup>36</sup> Entre los más importantes tenemos: Banco Capital, Banco del Bajío, Banco Inveq, Banco Mifel, Banco del Sureste, Banco Regional de Monterrey, Banco Intercontinental, Banco Industrial, Banco Interoceanos, etc. Su creación se debió a la conversión que realizaron las empresas mexicanas.

contaba con una sucursal "off shore"), Chase Manhattan Bank, Banco de Santander, J.P. Morgan, Banco Bilbao Vizcaya, Bank of Montreal, Societé General, Bank of Tokio, Fuji Bank, Swiss Bank, etc.

De todos podemos señalar que solo Citibank ofrece servicios bancarios y financieros directo al público, no obstante, el resto de los bancos extranjeros están penetrando con algunos servicios aislados como lo es el financiamiento al comercio exterior

El principal interés de los bancos extranjeros es fondear operaciones de financiamiento mediante el llamado *crédito comprador*,<sup>37</sup> el cual les permite apoyar en su gran mayoría a las empresas corporativas y a las filiales disponibles en el mercado nacional, esto se debe a que dichos bancos tienen alguna relación con las empresas en el extranjero y ya les ofrecen servicios bancarios integrales.

Los servicios financieros de Futuros, Coberturas, Forwards y algunos otros instrumentos han sido un "gancho" para atraer empresas a su cartera de clientes, pues les permite ofrecer mecanismos de confianza ante futuras problemáticas económico-financieras que México pudiera sufrir<sup>38</sup> Esto no significa que los

---

<sup>37</sup> Rivero, José Manuel: "El papel de la Banca en el Desarrollo de los Negocios Internacionales de México", en *Comercio Internacional Bancario*, Vol. 2 No. 2, México Junio de 1990, p. 4.

El "Crédito Comprador" es el mecanismo que ofrece líneas de crédito a las empresas extranjeras compradoras de bienes y servicios mexicanos; asimismo se ofrecen a los bancos correspondientes en el extranjero. Este mecanismo de crédito permite que el importador pueda pagarle al exportador mexicano como si se tratara de una venta al contado, la relación operativa se establece entre el banco mexicano (o extranjero) que otorga el financiamiento y el cliente o intermediario financiero que recibe los recursos, mismos que son transferidos al importador.

<sup>38</sup> Esto se refiere al término "Riesgo Mexicano" utilizada en los primeros años de la actual década con el cual las instituciones financieras del exterior hacían referencia a su desconfianza al sistema financiero mexicano debido a la diferencia que existía entre la deuda pública externa respecto a la deuda mexicana en su totalidad, lo que daba un considerable riesgo de inestabilidad a la economía del país. Asimismo, el "riesgo país" estaba presente pues existían altos niveles de intervenciones gubernamentales dentro de las actividades de los particulares. Como referencia está la nacionalización de la banca.

bancos nacionales no cuentan con esos servicios, pero la infraestructura para ofrecerlos no puede competir con la habilidad de los bancos extranjeros. Las áreas especializadas que ofrecen esos instrumentos cuentan con personal altamente capacitado para adaptar las necesidades de los clientes y ofrecerles mejores condiciones que la banca nacional. Un claro ejemplo de tal situación se observa en el margen de intermediación financiera que aplican estos bancos a sus créditos, la banca nacional se encuentra en clara desventaja pues sus márgenes están por encima de los estándares internacionales.

En resumen, la banca extranjera posee ventajas competitivas con respecto a la banca nacional, perfilando a su vez que su mercado de atracción son las medianas y grandes empresas, las cuales, pese a que obtengan beneficios por tasas más bajas, las utilidades por las operaciones realizadas cubren satisfactoriamente los costos operativos y de intermediación de los financiamientos otorgados.

### 3. ACTUAL COMPETENCIA DE LA BANCA EN MEXICO DENTRO DE LOS FINANCIAMIENTOS AL COMERCIO EXTERIOR

Considerando que el sistema bancario es una estructura de mercado caracterizada por el comercio de capitales a nivel mundial y en donde el motor principal de este proceso de competencia continua es la generación de utilidades por parte de los intermediarios e instituciones financieras<sup>39</sup>, resulta sumamente importante considerar cuales son las principales cualidades que marcan diferencias entre un competidor y otro, lo que a su vez determinará su nivel de presencia en el mercado mexicano.

Con base a lo anterior podemos concretar que la banca extranjera inicia una competencia abierta con la banca nacional a partir de 1995. No obstante se continúe ofreciendo esquemas tradicionales de financiamiento, hoy por hoy existen nuevos esquemas con "*valor agregado*" lo que marcará la diferencia entre la banca nacional y extranjera.

El "*valor agregado*" esta representado por los servicios adicionales al financiamiento: inversiones, bursatilización de cartera, disposición de recursos en 24 horas, triangulación de remesas en divisas extranjeras tanto enviadas como recibidas, etc.

Los sucesos políticos y económicos de 1994<sup>40</sup> y el proceso de recuperación económica de 1995, son factores que complican la competencia

---

<sup>39</sup> González García, Juan, op. cit., p. 11/3

<sup>40</sup> Asesinato político y la devaluación del peso principalmente.

entre los bancos extranjeros y los nacionales, principalmente si consideramos que en tanto el crédito este restringido, no habrá una recuperación rápida y los bancos extranjeros tendrá ventaja de ofrecer crédito a aquellas empresas extranjeras o mexicanas-corporativas con mayor capacidad de pago en el corto y mediano plazo. Los bancos nacionales entre si, competirán intensamente por mantener su presencia en el mercado creando estrategias específicas en función a las necesidades de los clientes

El fondeo para los créditos o *fente de recursos*<sup>41</sup> utilizados para apoyar el comercio exterior son el parámetro que determinan el flujo de los créditos otorgados. La ventaja que la banca extranjera tiene para ofrecer recursos son la disponibilidad y el bajo costo del dinero, ambas ventajas representan la principal diferencia con la banca nacional en el otorgamiento de financiamientos al comercio exterior

### 3.1. Objetivos

#### banca de desarrollo.

Dicha banca esta enfocada a aumentar la productividad de sus financiamientos ofreciendo tasas más bajas pero a su vez tiene el objetivo de reducir los riesgos que representarían para ellos, financiar directamente a las empresas. Esto significa que el servicio como banca de primer piso se está limitando de tal forma que se trasladen a la banca comercial dichos riesgos. No obstante y ante la recesión económica, la colocación de los créditos al comercio exterior están basados en la disponibilidad de los recursos bajo el criterio de *justo a tiempo*, esto es, colocarlos en el momento requerido y si es necesario darlos directamente a las empresas. Asimismo se esta disminuyendo los tiempos

---

<sup>41</sup> Entiéndase como tal, los líneas e contratos con los bancos correspondientes para fondear los créditos o los recursos mismos que la banca tiene en su tesorería.

operativos para fondear operaciones, aplicando nuevos sistemas computacionales que enlacen a los intermediarios financieros para agilizar los trámites.

La banca de desarrollo también tiene como objetivos estratégicos reducir las tasas aplicadas a los financiamientos dirigidos a las empresas pequeñas y medianas de tal forma que puedan tener acceso a ellos logrando así incrementar la actividad exportadora entre ese tipo de empresas. Finalmente darán capacitación a los asesores que promueven los programas o esquemas de financiamiento al comercio exterior en relación a las nuevas oportunidades de hacer negocios en el extranjero, de tal forma que se puedan establecer Programas sectoriales como: Agropecuarios, Turismo, Minero-Metalúrgico, etc.

Debido a que el empresario nacional no está familiarizado con el comercio exterior, la banca de fomento inició una campaña publicitaria en la cual ofrece servicios de asesoría y asistencia técnica como: logística, mercadotecnia, información comercial, estudios de mercado, etc. esto con la finalidad de que el empresario pueda recibir la orientación necesaria para iniciar sus exportaciones con éxito. Como ejemplo tenemos la campaña de Bancomext dada a conocer en el mes de Noviembre de 1995 bajo el nombre de *Exporta* y con el remitente de cada uno de los principales Estados de la Federación: Distrito Federal Exporta, Jalisco Exporta, Nuevo León Exporta, etc.

Por su parte, en abril de 1995, Nafin dio a conocer su Marco Estratégico y Programa Financiero general para ese año. Para julio-septiembre lanzó su programa de apoyo al comercio exterior 1995. Con ambos se reitera su interés por colocarse como una fuente opcional de financiamiento. En los dos documentos señala su propósito de intensificar y consolidar su presencia en operaciones al comercio exterior, ofreciendo nuevas líneas comerciales con una gran cantidad de

bancos extranjeros, así como su apoyo a las exportaciones e importaciones, no obstante su mercado está limitado a la pequeña y micro empresa

Con lo anterior se pretende lograr consolidar una red amplia de posibilidades para el empresario mexicano principalmente pequeño y mediano, ya que la banca nacional comercial tiene acaparado a la empresa mediana-grande y corporativa

#### **La banca comercial.**

Dentro del apoyo que ofrece a las empresas, la banca comercial ha tenido que restringir la colocación de los créditos bajo los esquemas de comercio exterior, esto se debe principalmente a la situación financiera que desde Diciembre de 1994 se desencadenó. Los bancos comerciales y demás instituciones financieras no pretenden incrementar sus negocios ante la inestabilidad cambiaria y el alto margen de posibilidad de que las empresas caigan en cartera vencida o se declaren en suspensión de pagos

Ante la analogía de buscar una recuperación económica para que la banca otorgue crédito, pero esta recuperación no se podrá agilizar en tanto no exista otorgar, la estrategia y política bancaria aplicada desde inicios de 1995 a los solicitantes de crédito conlleva a requerirles garantías y/o contratos de coberturas cambiaria los cuales resultan excesivamente caros para los clientes, principalmente para las medianas y pequeñas empresas.

Los financiamientos al comercio exterior, por su naturaleza de ser otorgados en su gran mayoría, en Dólares americanos, ha obligado a los bancos a ser sumamente cautelosos y a depurar sus carteras vigentes, quedando en ellas, solo aquellas empresas que han podido soportar la carga financiera que provocó la devaluación, gracias a la generación de divisas principalmente. El grupo de empresas que actualmente están siendo apoyadas con créditos en dólares son

las medianas y grandes empresas (incluyendo corporativas), por lo que estas son el mercado que pretenden mantener. Los principales bancos nacionales en otorgar financiamientos al comercio exterior son Banamex, Bancomer, Serfin, Mexicano, Inverlat, Internacional y Banorte

A diferencia de la banca de fomento, los productos que ofrecen las instituciones financieras intermedias se caracterizan por ser de corto plazo como: apoyo a la pre-exportación, ventas de exportación e importaciones de corto plazo. No obstante las importaciones de largo plazo son la excepción. Los esquemas de reestructura de pasivos, proyectos de inversión y apoyo a las acciones promocionales son descartados dentro de sus portafolios de productos debido a que no tienen el interés de mantener vigentes riesgos por hasta 20 años (solo para operaciones sumamente rentables y con un margen de riesgo mínimo).

La banca comercial específicamente no ha tenido el propósito de fomentar los financiamientos al comercio exterior más allá de su interés por asegurar un repago seguro de éstos. Dificilmente se promoverán y otorgarán créditos a las medianas y pequeñas empresas, las cuales no poseen la suficiente solvencia o las garantías necesarias para amparar un proyecto de expansión de ventas al exterior.

La campaña de publicidad que ofrece la banca de fomento se contrapone con el hermetismo de la banca comercial por colocar sus recursos. Esto finalmente determina que la complementariedad entre ambas bancas ya no se realice, dejando actualmente sin acceso de estos recursos a grandes sectores productivos de la sociedad ofreciéndose el apoyo solo para proyectos de crecimiento y modernización discreta y de bajo riesgo.<sup>42</sup>

<sup>42</sup> Estos proyectos están determinados en base al estudio de crédito que se les realiza a las empresas y en donde el margen de riesgo sea mínimo o nulo.

### **La banca extranjera.**

Pese a la situación financiera y el deslizamiento del peso frente al dólar, la banca extranjera se ha estado incorporando al otorgamiento de financiamientos al comercio exterior a empresas con riesgo bajo. Debido a la gran cobertura que los bancos extranjeros tienen a nivel mundial, las empresas que requieren de financiamiento a las importaciones los obtienen de empresas filiales en el extranjero o directamente de las sucursales que los bancos tienen en los países en donde se realizará la exportación.

Esta política de la banca extranjera se aplica principalmente a las grandes y medianas empresas, en las cuales los márgenes de riesgo son mínimos pese a la eminente calificación riesgo-país que México tiene en la actualidad.

Estos bancos extranjeros empiezan a introducirse en la lista de los directores de finanzas de las empresas corporativas debido a los siguientes factores: a) tasas sumamente atractivas, b) gran cobertura mundial, c) aplicación de alta tecnología para la transferencia de recursos y disposición automática de los mismos, d) diversidad de servicios paralelos al financiamiento como: futuros, coberturas, forwards, opciones, etc. y e) alta calidad en atención y servicio.

Pese al limitado mercado que atiende la banca extranjera, sus márgenes de utilidad son más que satisfactorios debido a que las operaciones que realizan son de montos considerables, además de que los servicios paralelos al financiamiento son un elemento atractivo para los grandes inversionistas.

### **3.2. Tendencias**

Los objetivos que la banca nacional tiene establecidos para 1995-96 están basados en la continuidad de la apertura financiera e inmersos dentro de una dinámica mundial en donde se pretende ofrecer productos rentables y a la vez

competitivos. Asimismo se pretende reactivar el otorgamiento de crédito en el momento mismo en que la recuperación económica de confianza a la banca nacional. En tanto, la banca extranjera ofrecerá un costo de dinero más bajo debido a la disponibilidad de recursos con la que cuenta

Las tendencias generales que se vislumbran a partir de 1996 están basadas en la participación conjunta de la banca comercial y de fomento en un mercado con tendencia a fraccionarse dependiendo de sus necesidades bancarias y financieras

Poco a poco ira desapareciendo el monopolio bancario nacional, y cada vez las empresas y clientes que requieran de financiamiento al comercio exterior podrán escoger entre una gama de opciones

La accion inmediata de la competencia bancaria dentro de los financiamientos al comercio exterior está basada en la reacción del mercado ante cambios estructurales, organizacionales, operacionales y mercadotécnicos. Prácticamente la aplicación de la reingeniería<sup>43</sup> preve cambios importantes al interior de los bancos y de los intermediarios financieros, de ejemplo tenemos los siguientes casos: Banamex, Internacional, Bancomer, Serfin, Inverlat, Mexicano, Del Atlántico, Probrusa-BBV, etc. Estos cambios procuraran atraer clientes debido a la confianza, experiencia, calidad de servicio y abaratamiento de costos financieros para los clientes

Una primera tendencia relacionada con la comprobación de mi hipótesis está determinada por la "reciprocidad relativa" de los bancos comerciales, la banca de fomento y la banca extranjera con respecto al mercado al cual se

---

<sup>43</sup> La reingeniería es la acción de eficientar los procesos y flujos operativos de tal forma que se incrementa la calidad de los servicios y productos en beneficio del cliente inmediato y final. La reingeniería busca el mejor servicio al menor esfuerzo. Se pretende eliminar la sobutilización de personal y aprovechar al máximo la capacidad humana y tecnológica que existe en las empresas.

dirigen. Esto significa que para eficientar el servicio y tener mayor conocimiento de su mercado, se aplicará una participación semejante a la que planteo a continuación

La banca de fomento comenzará por atender a sectores específicos dentro de proyectos igualmente específicos como pesquero, agrícola y turístico, en algunos casos apoyará sectores en recesión como textil, autopartes y aceiteras. En su gran mayoría los financiamientos a largo plazo serán fondeados con recursos de esta banca. Todo lo anterior viene a determinar que en materia de comercio exterior, la banca de desarrollo intervendrá como fuente emergente para impulsar sectores problemáticos. Dicho apoyo podrá, inclusive, ser otorgado directamente por la fuente de recursos (Bancomext o Nafin) para evitar la triangulación y hacer llegar el crédito directo a los interesados. Las empresas medianas y grandes no recurren ni recurrirán a esta banca debido a que no posee una infraestructura comercial y crediticia. Además, carecen de servicios bancarios básicos.

Por su parte, la banca comercial y la extranjera apoyarán a sectores altamente productivos. La banca nacional estará dividida por los pequeños y grandes bancos, ambas compartirán el mercado de las micro-pequeñas y medianas-grandes empresas respectivamente. La banca extranjera junto con los grandes bancos nacionales estarán compitiendo por apoyar a las empresas corporativas, filiales de empresas extranjeras y sectores, que en su momento, sean altamente rentables, productivos y susceptibles de créditos.

La utilización de los recursos provenientes de la banca de fomento serán cada vez menos utilizados por los principales intermediarios financieros, no obstante algunos pequeños bancos se verán involucrados en colocar esos recursos con las empresas que atienden debido a su insuficiente infraestructura.

Por consiguiente, la utilización de los recursos de la banca de fomento por parte de los intermediarios financieros empezaran a ser menor debido al interés que éstos tienen de captar los negocios sin basarse en políticas crediticias emanadas del Gobierno Federal a través de la banca de fomento y que perjudican los intereses particulares de rentabilidad

Las políticas crediticias estarán referidas principalmente, a la imposición de márgenes de intermediación los cuales se expresan en los diferenciales que se aplican a las tasas de fondeo de la banca de desarrollo más el costo del intermediario

Como se menciona anteriormente, el dinamismo del comercio exterior comenzó con un apoyo indiscutible de la banca de fomento hacia los financiamientos al comercio exterior, hoy en día esto ha cambiado. Para inicios de 1995, se puede observar una disminución en los créditos otorgados por dicha banca a las exportaciones a través del intermediario financiero bancario, esto se debe a dos circunstancias: La difícil situación financiera del país y de las empresas, así como al apoyo financiero a las empresas directamente con los recursos de su tesorería, esto último debido a que pueden obtener mayores niveles de utilidad por un lado, y por otro no están regulados por términos y condiciones que ellos no determinaron<sup>44</sup>. Bajo esta dinámica, la banca comercial desarrollará productos en comercio exterior basados en los intereses conjuntos de la banca y del mercado que están manteniendo.

En la siguiente tabla se puede observar como disminuyó la colocación total de recursos Bancomext con la banca comercial, principalmente de los grandes bancos: Banamex, Bancomer y Serfin ( tabla 2).

---

<sup>44</sup> Términos y Condiciones ínterms, ya que Banca de Mexico aplica regulaciones generales para todos los bancos, y éstas no se pueden alinear.

Tabla 2  
COMPARATIVO DE LOS APOYOS FINANCIEROS OTORGADOS POR BANCOMEXT A TRAVÉS  
DE LA BANCA COMERCIAL 1994-1995 EN FINANCIAMIENTO A EXPORTACIONES <sup>45</sup>

BANCO	1994	1995 *
BANCOMER	1,320,214	633,164
SERFIN	1,133,047	463,911
MEXICANO	872,421	414,909
BANAMEX	1,720,331	410,816
INTERNACIONAL	414,274	334,240
COMERMEX	664,007	282,341
MERC. PROBURSA	661,770	244,361
MERC. DEL NORTE	379,358	225,402
BANORO	339,148	175,592
BANRURAL	142,327	168,779
ATLANTICO	183,887	148,146
BANPAIS	707,669	138,731
FIRA / BANKICO	176,144	137,486
CREMI	81,317	131,620
DEL CENTRO	185,778	129,757
BANCRECER	336,951	103,061
UNION	178,321	83,474
CONFA	195,645	82,727
PROMEX	173,963	60,005
INBURSA	14,396	35,298
INDUSTRIAL	48,149	32,040
INVEX	348	10,000
REG. DE MONTERREY	0	9,183
DEL BAJIO	0	5,995
INTERESTATAL	70,084	5,487
DE ORIENTE	74,384	4,249
DEL SURESTE	23,462	4,075
NAL. COM. INTERIOR	0	2,981
FONATUR / NAFIN	62,001	310
MIFEL	0	229
CAPITAL	0	200
INTERACCIONES	0	152
OBRERO	40,807	145
BANCOMEXT	35,933	0
CITIBANK	39,300	0
<b>Total</b>	<b>10,054,236</b>	<b>4,379,427</b>

FUENTE: Dirección Regional Bancomext

\* Enero-Octubre 1995

<sup>45</sup> La Dirección Regional Bancomext elaboró estadísticas mensuales de la penetración que la banca comercial hace con sus recursos en los financiamientos a las exportaciones.

Dicha tendencia tienen varias implicaciones lógicas en la actual situación de apertura financiera, principalmente si consideramos la importancia de los bancos como locomotores de la recuperación económica

### 3.3. Propuesta

En su conjunto, las diferentes instituciones bancarias en México, tienen el propósito de dirigirse a sectores específicos del mercado, sin embargo creo que es importante reflexionar sobre las posibilidades que pueden tener en el corto y largo plazo.

Considerando que para 1996 se pretende continuar con un dinamismo exportador<sup>46</sup>, de tal forma que se incrementen los niveles de captación por inversión y ahorro, propongo que las condiciones crediticias de financiamientos al comercio exterior se mantengan dentro de una libre competencia, ya que esto permite que los costos financieros no sean altos, los precios de los productos exportados sean competitivos y la utilización del crédito sea más frecuente. Esto en su conjunto ayudará a reactivar la economía y captar recursos frescos provenientes del extranjero. Las condiciones de este libre mercado deben estar en función del mismo mercado, en donde al final, todos los usuarios de créditos destinados a fomentar el intercambio de productos, mercancías y servicios, estén cubiertos por las diferentes bancas participantes.

Por otro lado, siendo inminente la participación de la banca extranjera en el otorgamiento de financiamientos al comercio exterior y considerando que las tasas que ofrecen son sumamente inferiores, recomiendo que la banca comercial

<sup>46</sup> Gutiérrez Elvira, "Sector externo: motor del crecimiento económico en 1996", El Financiero, Miércoles 15 de Noviembre de 1995, pp. 126-136.

y principalmente la banca de desarrollo canalicen recursos propios a tasas competitivas dentro de los sectores del mercado que atenderán y en función a las tendencias que se vislumbran. Es importante que también se establezcan parámetros de medición diferentes para cada tipo de cliente, los cuales se deben basar en la proyección, que en comercio exterior, pudiera tener. Estos factores deberían ser productos exportables, compradores potenciales, países de destino, etc.

El costo del dinero en México, es un factor que ha justificado las altas tasas aplicadas a los créditos en general, no obstante, cuando se trata de financiamientos al comercio exterior en dólares u otras divisas, el crédito se encarece. No tanto por el costo de fondeo de los recursos, sino por los diferenciales que aplican los intermediarios financieros y bancarios mexicanos. ¿Cómo ha sido posible que bancos extranjeros estén colocando riesgos en México, teniendo una categoría de riesgo-país? Considero que esta categoría es un factor que definitivamente regula la entrada de recursos, mas no las condiciones finales de estos. Como ejemplo mencionaré las condiciones favorables para los importadores mexicanos de productos básicos desde Estados Unidos y Canadá, países con los cuales se asignan importantes montos a tasas muy bajas bajo los esquemas de Commodity Credit Corporation (C.C.C.) y Export Development Corporation (E.D.C.) así como las tasas que aplican los países europeos bajo las Líneas Globales<sup>47</sup> que contratan con los bancos mexicanos.

Con lo que respecta al fondeo de las operaciones dirigidas al comercio exterior y considerando el incremento de competencia, tanto en número de instituciones como calidad y tipo de servicio, resulta lógico que la tendencia para

---

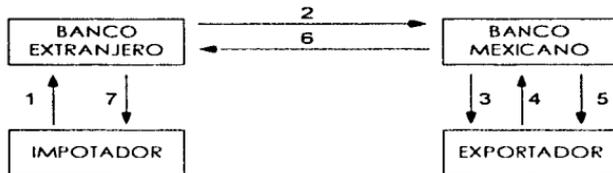
<sup>47</sup> Líneas Globales. Son líneas contractuales entre bancos comerciales o de fomento mexicanos con bancos de los países con mayor relación comercial.

los próximos años continúe siendo la utilización de los recursos propios de la banca comercial principalmente en el corto plazo. Esto se reflejará en un proceso de capitalización mayor y más rápido para dicha banca en comparación con la banca de desarrollo, por lo que recomendaría a esta última que se esforzara por adecuarse a las nuevas condiciones que la banca comercial está imponiendo y que, de querer otorgar crédito como banca de Primer Piso, deberá desarrollar un área especializada de crédito que le permita direccionar los financiamientos correctamente, previniendo probables quebrantos que se pudieran dar en el corto plazo y principalmente en el mediano y largo plazo.

Debido a la naturaleza de la banca de desarrollo, creo que debe de ofrecer condiciones favorables (tasas más competitivas) que le sean atractivas a los bancos comerciales para que por ese medio se canalizaran e incrementaran un mayor número de créditos.

Por último, si los principales bancos comerciales nacionales y el mismo Bancomext desarrollaran nuevos esquemas que impulsen las operaciones en comercio exterior, se podría dinamizar en mayor medida los flujos operacionales hacia nuestros principales centros comerciales. Para el caso de las exportaciones, tan solo Banamex y Bancomer cuentan con la red de bancos corresponsales más amplia en México, esto les ha permitido ofrecer esquemas poco usuales en países Latinoamericanos. De ejemplo tenemos el producto llamado "Redescuento de Letras de Cambio", producto que se aplica en las Cartas de Crédito que reciben los exportadores mexicanos en sus operaciones a plazo. La principal ventaja de este producto radica en no esperar al vencimiento de la letra para cobrarla ya que la banca, a cambio de la letra, le cobra intereses por adelantado al cliente, de tal forma que el banco hace efectiva la letra al vencimiento realizando así el redescuento. Ver flujo 1.

**Flujo 1**  
**REDESCUENTO DE LETRAS DE CAMBIO**  
**MEDIANTE CARTA DE CREDITO DE EXPORTACION**



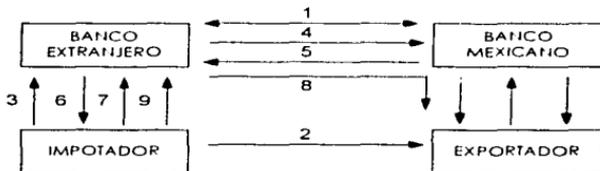
1. Importador solicita Carta de Crédito a plazo como medio de pago
2. Banco emite y envía Carta de Crédito al banco mexicano
3. Banco mexicano notifica la Carta de Crédito al exportador
4. Exportador acepta condiciones y emite Letra de Cambio
5. Banco mexicano acepta letra de cambio y paga al exportador
6. Banco mexicano espera al vencimiento y solicita reembolso
7. Banco extranjero paga al banco mexicano y solicita pago al Importador

Debido a la necesidad de requerir bancos corresponsales para ofrecer este redescuento, y solo algunos bancos mexicanos la poseen, los costos financieros aplicados a este producto resultan elevados ante la falta de demanda y sobre todo de oferentes lo que se refleja en la aplicación de elevadas tasas de redescuento. Lo importante de este esquema es que el riesgo para el banco mexicano es nulo y la responsabilidad del pago queda entre el importador y el banco extranjero.

Otro producto que propongo sea desarrollado en México es el *Crédito Comprador*, dentro del cual los bancos mexicanos y los bancos de nuestros principales países compradores establecieran líneas de crédito para impulsar las

ventas de productos mexicanos en el extranjero. El mercado Latinoamericano sería una región potencial para la aplicación de este esquema. Esto impulsaría a los importadores de bienes de capital intermedios y bienes de capital duraderos de origen mexicano a aprovechar las ventajas competitivas de las condiciones financieras y preferenciales (plazos y tasas) que se pudieran establecerse entre los bancos mexicanos y los compradores extranjeros. Este tipo de esquema se recomienda aplicar para operaciones de mediano y largo plazo, es decir, entre 3 a 7 años y para fomento a las exportaciones<sup>48</sup>. Ver flujo 2

**Flujo 2**  
**FLUJO OPERATIVO DE UN CREDITO COMPRADOR**  
**QUE LOS BANCOS MEXICANOS PUDIERAN OFECER PARA FINANCIAR**  
**LAS COMPRAS DE IMPORTADORES EXTRANJEROS DE LOS PRODUCTOS MEXICANOS**



1. Banco mexicano y banco extranjero establecen una línea de crédito.
2. Importador extranjero requiere de bienes de capital o intermedios mexicanos.
3. Importador requiere del financiamiento para realizar la compra y va a su banco.
4. Banco extranjero propone la operación al banco mexicano.
5. Banco mexicano estudia la propuesta y de acopitar envía condiciones del crédito.
6. Banco extranjero informa de condiciones al importador.
7. Se aceptan los términos y se efectúa la importación.
8. Banco extranjero instruye a efectuar el pago al exportador por el total de la operación.
9. Importador paga amortizaciones al banco extranjero mismo que remite al banco mexicano.

<sup>48</sup> Como ejemplo podemos mencionar el programa que el Gobierno Español lanzó a fines de los años ochenta con el propósito de fomentar las exportaciones españolas. Este programa se conoció como "Línea del Rey".

Es importante mencionar que entre mayor sea el número de competidores oferentes en el mercado nacional de financiamientos al comercio exterior, se deberá intensificar la flexibilidad de la banca comercial y de desarrollo nacionales. Las condiciones y necesidades del mercado cambiarán continuamente y solo las instituciones financieras con capacidad de adaptarse a esos cambios se mantendrán vigentes, dejando cada vez más lejos los días en que el monopolio en servicios bancarios prevalecía en el mercado

Finalmente hay que considerar que el mercado que se está vislumbrando en la segunda mitad de la década de los noventas, se caracteriza por una dinámica continua y cambiante por lo que considero importante que los bancos tomen en cuenta tres variables para continuar vigentes dentro del mercado al que se dirigen: La primera se refiere a las necesidades del cliente, previendo flexibilidad en los productos ofrecidos y la posibilidad de hacer "trajes a la medida". La segunda es la conjunción de servicio y calidad que los bancos ofrezcan a su clientela Y la tercera y más importante es la constante revisión de los costos financieros aplicados a los servicios y financiamientos. Tasas y comisiones.

## CONCLUSIONES

Para los próximos años encontramos que la reforma financiera iniciada en la década de los ochentas se inserta dentro de un programa de cambio estructural orientado a mejorar la eficiencia de la economía. Para lograr esto, se fueron presentando correcciones en los desequilibrios económicos, déficits gubernamentales e inflación, logrando finalmente la modernización del sector financiero.

Específicamente, el comercio exterior fue y continuará siendo un factor determinante para lograr la recuperación económica y su futura estabilidad. Por lo tanto es importante mejorar las condiciones crediticias que demanden los sujetos de crédito y financiamiento en México.

El dinamismo dentro del otorgamiento de financiamientos al comercio exterior inicio con la entrada de los bancos extranjeros, la liberalización de los servicios bancarios y la libre competencia en el mercado nacional. Cada una de las instituciones bancarias en México buscan otorgar las mejores condiciones de crédito y servicio de tal forma que se mantengan presentes dentro del mercado. Debido a que el financiamiento al comercio exterior está dirigido a un limitado grupo de empresas, la banca nacional no ha desarrollado la infraestructura para competir con la banca extranjera tanto en calidad de servicios, costos financieros de los créditos y gama de productos manejados. Tan solo bancos como Banamex, Bancomer, Serfin, Internacional y el ahora Probusa-BBV cuentan con una infraestructura competitiva con relación a los bancos extranjeros.

La segmentación de la banca nacional en banca de Primero y Segundo Piso, está próxima a desaparecer debido a que en la actualidad y como tendencia para años venideros, la banca comercial, siguiendo la forma operativa de la

banca extranjera, competirán en la colocación de financiamientos al comercio exterior fondeando esas operaciones con sus propios recursos y no utilizando el fondeo que la banca de desarrollo tiene destinados para ese fin, lo que finalmente llevará a ésta banca a ofrecer directamente los financiamientos a quienes así lo requieran

Lo anterior me permite asegurar que el mercado vigente y potencial se fraccionará de la siguiente forma

TIPO DE BANCA	MERCADO	SECTOR	TIPO DE FINANCIAMIENTO
Banca de Desarrollo (Fomento)	Empresas pequeñas y micro	Agriculto, pesquero y manufacturas	Ventas de exportación a corto y largo plazo, Proyectos de Inversión, Reestructura de Pasivos
Banca Comercial Nacional	Empresas corporativas, grandes y medianas	Manufacturas, farmacéuticas, editoriales, Agroindustrial y Autopartes	Ventas de exportación corto plazo, Financiamiento a importaciones en corto y largo plazo
Banca Extranjera	Empresas corporativas y grandes	Automotriz, comunicaciones, petroquímico, financieros y servicios	Financiamientos a exportación e importación a corto plazo y Proyectos de Inversión a mediano plazo para sectores rentables 100%

Lo anterior se concluye de las tendencias actuales en donde las necesidades del mercado están definiendo cuales son sus requerimientos. Los tipos de banca se están dirigiendo a cubrir aquellas demandas que están bajo sus posibilidades. Reducir los costos financieros (márgenes de intermediación y costo del dinero), implementar nuevos productos ("trajes a la medida"), ofrecer servicio, calidad en función de la infraestructura del oferente, son algunos de los requerimientos que definen la relación banco-cliente

A partir de 1995 los productos derivados del comercio exterior, sea para exportación o para importación, estarán promovidos bajo una eficiencia y competitividad derivada de liberalización de los servicios financieros y a través de un mayor número de intermediarios nacionales y extranjeros

Para 1996 y 1997 los márgenes de intermediación y el costo del dinero se reducirán considerablemente debido a la competencia de todos los intermediarios financieros como Aseguradoras, Arrendadoras, Empresas de factoraje y sobre todo de bancos extranjeros. Todo esto deriva principalmente de las reformas financieras efectuadas a partir de la reprivatización de la banca en 1991, así como durante el proceso anterior a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, ya que las Leyes que regulan al sector financiero y bancario han permitido la participación e incremento de intermediarios financieros, incluyendo a la banca de desarrollo.

Finalmente es importante considerar que la participación de los financiamientos al comercio exterior dentro del proceso de recuperación económica es decisivo en el momento mismo en que el mercado externo se ha constituido en la vía de desarrollo más importante debido a la generación de divisas así como el medio de inversión para adquirir maquinaria y equipos que incrementen la productividad de las empresas exportadoras.

**Bibliografía :**

- Angulo P., Carlos, "El Factor Riesgo Mexicano en el financiamiento a la Exportación" en Comercio Internacional Banamex, México, Vol. 2, Núm. 4, Diciembre de 1990, pp. 136-138.
- "Balanza Comercial de México durante 1994", El Mercado de Valores, México, NAFIN, Abril de 1995, pp 69-74
- Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C . Programa Integral Financiero-Promocional para 1995, Mexico 1994
- Comisión Nacional Bancaria y de Valores CNBV, Boletín Estadístico de Banca Múltiple, Tomo XLI, Núm. 569, Mexico Marzo de 1995
- Del Valle y Díaz, Jesús, "Esquemas de financiación de las Exportaciones en España", en Comercio Internacional Banamex, Mexico ,Vol. 3, Núm. 3, Septiembre de 1991 pp 78-89.
- Espinosa Villarreal, Oscar, El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa, FCE, Mexico 1993, pp 152
- González García, Juan, "El desafío de la Banca Mexicana frente a la Cuenca del Pacífico", en Comercio Exterior, Mexico, Vol. 43, Núm. 12, Diciembre de 1993 pp. 1173-1180
- Hernández Cervantes, Héctor, "La política de comercio exterior de México", en El Comercio Exterior de México, Capítulo II, Promoción de exportaciones y racionalización de importaciones, Tomo I, Ed. Siglo XXI, Mexico 1982, pp 135-178.
- Layne, Donald, "Políticas Financieras para el desarrollo de la pequeña empresa", en Comercio Exterior, México, Vol. 43, Núm. 6, Junio de 1993, pp 530-535
- Maydón Garza, Marín, La banca de fomento en México, Nafin-FCE, Mexico 1994, pp. 242
- Medina Mora, Manuel, "La Red Internacional de la Banca Mexicana y el Comercio Exterior", en Comercio Internacional Banamex, Vol. 4, Diciembre 1989, pp 4-9.
- Ortiz Martínez, Guillermo, "La reforma financiera y la desincorporación bancaria", FCE, México 1994, pp 363