

2
2 ejem.



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

LOS APOYOS CREDITICIOS OTORGADOS POR EL
BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR PARA
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR
MANUFACTURERO MEXICANO. (1995 - 1996).

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :
LUIS ALFONSO ALDANA SANCHEZ

ASESORAS: PROFESORA. LAURA ALICIA PALOMARES ESQUIVEL.
PROFESORA. MARIA DE LOS ANGELES MARQUEZ C.



MEXICO, D. F.,

1998

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

260591



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.

A mí esposa María Cristina Reyes Jiménez: Por todo lo que ha construido dentro de mí con su amor, paciencia y optimismo.

A mí hija Jimena Mariana Aldana Reyes: Por su nacimiento y la enorme felicidad que me ha otorgado su existencia.

A mis padres, Alfonso Aldana Morán y María del Rosario Sánchez González:
Por la fe y confianza que sin condiciones han depositado en mí. Que el presente trabajo sirva de reconocimiento de la admiración que a ambos les profeso

A mi hermana Ana Marisa Aldana Sánchez: Porque desde su llegada la tristeza se alejó, ya que siempre estuvo, está y estará a mi lado

Quiero agradecer los valiosos comentarios sobre este trabajo de los profesores: Laura Palomares, María de los Angeles Márquez, Luz Elena Espinoza, Roberto Peña y Jesús López Serrano, cuyo compromiso con la Universidad Nacional Autónoma de México y sus alumnos es simplemente invaluable.

Quiero agradecer a la Universidad Nacional Autónoma de México y a la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales el haberme abierto sus puertas, ya que esa oportunidad me permitió nutrirme de todo lo bueno que albergan.

Deseo agradecer especialmente a la Lic. Martha Ayala Medina Mora todas las facilidades que me brindó a lo largo de casi 3 años, mismos que culminan con la presentación de este trabajo, ya que sin su apoyo y su compromiso con la calidad y la excelencia, este trabajo no hubiera sido posible

Asimismo quiero agradecer a los Sres. Luis Carlos Rodríguez Cervantes y Charles Elias Loutfi Loutfi todas sus atenciones, ya que ellos de alguna manera han contribuido a mi formación personal y profesional, gracias a la enorme oportunidad de haber trabajado con ellos dentro del Banco Nacional de México, S.A.

Finalmente deseo agradecer a todos aquellos que me han permitido compartir experiencias de vida, especialmente a Héctor Leonardo Rioja Peregrina, ya que eso me ha generado la fantástica oportunidad de crecer y aprender.

INDICE

INTRODUCCION	5
1. PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS	
1.1. Antecedentes	8
1.2. Servicios Bancarios	9
1.2.1. Servicios Tradicionales	10
1.2.2. Servicios de Innovación	13
1.3. Productos	15
1.3.1. Productos de Captación	14
1.3.2. Productos de Colocación	17
1.3.2.1. Tradicionales	17
1.3.2.2. Arrendamiento	18
1.3.2.3. Internacionales	19
1.3.2.4. Hipotecarios	19
1.3.2.5. Factoraje	20
1.3.2.6. Financiamiento a Ventas (FIVE) Créditos Específicos para el Sector Automotriz.	20
1.3.2.7. Fondos de Fomento	20
1.3.2.8. Créditos Personales	21
1.3.2.9. Tarjetas de Crédito.	21
1.4. Planes de Rescate Financiero	21
1.4.1. Unidades de Inversión (UDI'S)	22
1.4.2. Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de la Banca (ADE)	22
1.4.3. Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA)	22
1.4.4. Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE)	22
1.4.5. Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME)	23
1.4.6. Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES)	23

1.5. El Crédito una Visión Bancaria	23
1 6. El Crédito una Visión Empresarial	28
1.6.1. El Ciclo Productivo	30
1.6.2. Crédito No Bancario	32
1.6.3. Crédito Bancario	33

2. CIFRAS DEL SECTOR EXPORTADOR MEXICANO (1995-1996)

2.1. Estructura e Indicadores de Actividad Manufacturera Exportadora Mexicana	34
2.1.1. Indicadores de Exportaciones para 1995	36
2.1.2. Saldos de la Balanza Comercial 1995	38
2.1.3. Exportaciones por Zonas Geoeconómicas 1995	39
2.1.4. Indicadores de Exportaciones (Ene-Oct 1996)	40
2.1.5. Saldos de la Balanza Comercial 1996	43
2.1.6. Exportaciones por Zonas Geoeconómicas 1996	43
2.1.7. Comparativo de Indicadores 1995-1996	44
2.1.8. Conclusiones Respecto de las Cifras Presentadas	48

3. EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. Y EL APOYO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS, EL CASO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

3.1. Los Productos de Apoyo Financiero (Crédito) Otorgadas por el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) para el Apoyo de las Exportaciones	51
3.1.1. Productos de Apoyo Financiero	53
3.1.1.1. Productos Financieros (1994)	53
3.1.1.2. Productos Financieros (1995)	54
3.1.2. Productos para Apoyo del Ciclo Productivo	55
3.1.3. Créditos para la Pre-Exportación	57
3.1.4. Crédito para el Apoyo a las Ventas	59
3.2. Acceso a los Productos de Apoyo Crediticio (Pre-Exportación y Apoyo a las Ventas).	60

3.3. La Problemática de la Micro y Pequeña Empresa para el Acceso a los Apoyos Financieros	62
3.3.1. Antecedentes	62
3.3.2. Problemática	68
3.3.2.1. Las Limitaciones en el Otorgamiento del Crédito.	68
3.3.2.2. La Reducción del Presupuesto Destinado al Apoyo de las exportaciones.	72
CONCLUSIONES	78
ANEXO	
Ponencia Presentada en el X Congreso Nacional Anual de la Asociación Mexicana de Estudios Internacionales (A.M.E.I.) respecto de las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES)	82
BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA	86

INTRODUCCION

En el mes de Diciembre de 1994, México experimentó una profunda crisis económica, que impactó desfavorablemente las actividades comerciales del país, tanto en el ámbito interno, como en externo.

Algunas de las consecuencias más notorias de la crisis, fueron:

- El deslizamiento del tipo de cambio, el cual de tener un equivalente de 3 pesos por dólar, pasó a casi 7 por dólar.
- El continuar, e incluso aumentar, el control del circulante monetario del país, por la vía de no aumentar significativamente los salarios mínimos.
- La problemática financiera que comenzaron a enfrentar las Instituciones financieras, ante una política de no pago de los deudores, derivado de un aumento significativo de las tasa de interés.
- Ante la política de no pago, así como la inestabilidad del tipo de cambio y las tasas de interés, la banca mexicana, tanto la comercial como la de apoyo, redujo significativamente el otorgamiento crediticio
- El reforzamiento de cambio en la orientación de la política económica del país, privilegiado al sector orientado a la exportación no petrolera, demandando por otro lado a la planta productiva nacional a insertarse dentro del marco de una economía internacional altamente competitiva.

No obstante que desde antes de 1994 con los esquemas económicos neoliberales, se solicitaba al sector empresarial mexicano orientar sus esfuerzos a penetrar los mercados internacionales con sus productos, es decir exportar, no es sino hasta finales de 1994 que el discurso gubernamental enfatiza permanentemente que uno de los caminos para solventar la crisis es promover las exportaciones del país. Es a través del plan nacional de desarrollo donde se planteó que el crecimiento económico de nuestro país se presentaría con base en incrementar las exportaciones de productos mexicanos, facilitando y simplificando los mecanismos de apoyo a las exportaciones y a través de la banca de desarrollo para promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial las pequeñas y medianas empresas, otorgando acceso al crédito en condiciones competitivas.

Con las cifras obtenidas desde 1994, el discurso gubernamental nos presenta como un enorme logro económico el crecimiento de las exportaciones mexicanas, ya que las tasas de crecimiento son muy buenas. Tan sólo en 1995 se alcanzaron ingresos por \$79,541 millones de dólares, mientras que en 1996 se alcanzaron ingresos provenientes del exterior por alrededor de \$100 mil millones de dólares, y en 1997 cerca de los 110 mil millones de dólares, lo anterior no obstante que al cierre de 1994 el mercado interno se encontraba muy deprimido.

Al reflexionar las cifras anteriores de inmediato surgieron 3 cuestionamientos centrales que orientaron el planteamiento y desarrollo de este trabajo

- ¿Por qué es importante el crédito para promover las exportaciones de las empresas mexicanas?
- ¿Por qué se enfatizó en que la pequeñas y medianas empresas debían ser promovidas para acceder al crédito?
- ¿Qué sector o qué sectores económicos son los más importantes exportadores del país?
- ¿Qué mecanismos utilizaría Bancomext para promover las exportaciones?
- ¿Realmente los mecanismos utilizados por Bancomext para promover las exportaciones llegan a sus destinatarios?

A pesar de que los voceros gubernamentales destacan la necesidad de apoyar al sector productivo nacional diseñando y promoviendo esquemas de financiamiento acordes a las necesidades de la planta nacional, principalmente aquellas más desamparadas por las crisis económicas recurrentes en nuestro país, en la práctica ello no se ha realizado de forma coordinada, lo cual está impidiendo a algunas empresas a insertarse dentro de un marco de producción exportadora, ya sea porque las condiciones económicas no las favorecen o porque los beneficios que otorga Bancomext por vía de apoyo crediticio no están llegando a su destino con la suficiente fuerza. .

La realidad presente evidencia la urgencia de reactivar la economía. Una de las alternativas más convenientes es la de revalorar la importancia y posición de los micro y pequeños empresarios del sector manufacturero mexicano, ya que estamos hablando de uno de los sectores empresariales que más empleos genera en el país y que representan el grueso de las empresas actualmente conformadas en México, con una participación del 94% del total de la vida productiva.

Así una de las posibilidades más interesantes para la reactivación económica de la micro y pequeña empresa del sector manufacturero mexicano, es la obtención de créditos sin perder de vista sus características y necesidades particulares

Por lo anterior, es necesario abordar las más relevantes y actuales mecánicas de otorgamiento crediticio con las que cuentan los empresarios mexicanos para poder desarrollar sus actividades, para poder discernir las conveniencias o inconveniencias derivadas de su implementación y utilización.

En ese sentido el apartado uno del trabajo enumera y describe las funciones de los servicios y de los productos en una Institución Financiera identificada como banca de primer piso, lo cual más adelante nos permitirá analizar un producto definido como: "el crédito". Esto a su vez nos permitirá la vinculación con los tipos de apoyo crediticio que ofrece Bancomext, mismo que está estrechamente ligado con los intermediarios financieros de primer piso

El segundo apartado de este trabajo se centra en la revisión de las más significativas cifras que maneja el sector exportador mexicano, atendiendo especialmente las del sector manufacturero, por ser este el que cuenta con la participación más elevada del total, es decir alrededor de 68%

Finalmente el apartado tercero pretende evaluar las funciones de Bancomext y sus mecanismos de apoyo crediticio a fin de identificar las problemáticas que estén relacionadas con el acceso a créditos con beneficios otorgados para las micro y pequeñas empresas.

Las conclusiones dan cuenta de la percepción final que se desprende del estudio: si bien existen programas de crédito para las empresas de menor tamaño, este no llega a cumplir su función adecuadamente, ya sea por ineficiencias administrativas, tanto de Bancomext como de los propios empresarios, o por las insuficiencias de recursos, dadas las crisis económicas experimentadas.

1. PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

Para poder adentrarnos en el análisis y evaluación de las actividades que realiza el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext), primeramente necesitamos tener definidas las funciones y servicios primordiales que en general realizan aquellas entidades denominadas "bancos".

Para tal efecto necesitamos definir que tipos de productos y servicios se ofertan en el mercado para realizar las funciones Bancarias elaborando una distinción entre lo que es un producto y lo que es un servicio. Así en los apartados 1.1., 1.2. y 1.3. se buscará ofrecer una panorámica de productos y servicios bancarios, tanto de captación, como de colocación, ofertados en general por los bancos, estructurando el análisis a partir de los productos y servicios que ofrece el Banco Nacional de México, S.A., lo anterior por ser considerado como una de las instituciones financieras más completas del sistema bancario mexicano.

Lo señalado anteriormente nos permitirá delimitar el tema de estudio que nos interesa, que se relacionará en el producto de colocación denominado: crédito, lo cual más adelante nos permitirá analizar cuales y de que calidad son los apoyos crediticios que ofrece Bancomext a la micro y pequeña empresa del sector manufacturero mexicano.

Dado el contexto económico bajo el cual analizaremos los apoyos financieros de Bancomext, es conveniente resaltar en el apartado 1.4. cuales han sido los planes de rescate financiero que se le han otorgado a la banca mexicana derivados de la crisis económica de finales de 1994, lo cual en conjunto ha impactado a todo el sector empresarial mexicano.

Por último y para finalizar este apartado expondremos en los apartados 1.5 y 1.6. versiones de lo que se entiende por "crédito" analizando tanto la visión bancaria, como la empresarial, ésta última vista desde la óptica del ciclo de producción y el crédito bancario y no bancario.

Todo lo anterior nos permitirá contar con las bases necesarias para evaluar la actuación de los apoyos crediticios de Bancomext a la micro y pequeña empresa.

1.1. Antecedentes

En general dentro de las instituciones bancarias con orientación comercial existen áreas especializadas que se encargan de dar atención a las personas que requieran los diversos productos y servicios bancarios que dichas Instituciones ofrecen.

Para la elaboración de este trabajo se recurrió a la experiencia obtenida en una de esas áreas al interior del Banco Nacional de México, S.A. (Banamex). Dicha área es una área especializada en el crédito empresarial, así como el servicio integral bancario a empresas y/o personas físicas con actividad empresarial que una Institución como Banamex considera importante atender de manera personalizada. El puesto que el personal humano desempeña en dicha área se le denomina "Ejecutivo de Cuenta". A su cargo se encuentran asignadas diversas empresas y/o personas físicas¹ con actividad empresarial que actualmente desarrollan sus actividades económicas y comerciales, principalmente en el área metropolitana y zonas aledañas.

Visto desde la óptica bancaria, a todas esas empresas y personas con actividad empresarial se les conoce como clientes. A efecto de facilitar la comprensión de la lectura, al hacer referencia a clientes, nos referiremos a las empresas y/o personas con dicha actividad empresarial.

La actividad principal del ejecutivo de cuenta consiste en ofrecerles a las empresas y/o personas físicas con actividad empresarial a su cargo, los servicios, planes y productos bancarios que actualmente Banamex tiene a su disposición, poniendo especial énfasis en los productos crediticios que el banco ofrece.

Antes de continuar, será pues importante definir que entendemos por cada uno de los conceptos anteriormente señalados, tales como servicios y productos bancarios

1.2. Servicios Bancarios

Servicios Bancarios: Debido a que una de las principales funciones de los bancos es la intermediación financiera, que no es otra cosa que la administración de recursos monetarios, se han creado servicios para las personas que requieran realizar este tipo de operaciones. Los servicios que actualmente ofrecen los bancos responden a las necesidades de administración de recursos monetarios que requieren las personas, ya sean físicas o morales, que interactúan en nuestra economía, de ahí, la diversidad de servicios que pueden ofrecer los bancos varían de acuerdo a las necesidades de sus demandantes.

¹ En el ámbito legal se reconocen tres tipos de personas, las personas físicas, las personas físicas con actividad empresarial y las personas morales. Las primeras hacen referencia a personas como podrían ser Juan Pérez ó Luis Alfonso Aldana, y las segundas hacen referencia a una persona física pero que en la Secretaría de Hacienda y Crédito Público se tiene registrado con actividad empresarial, es decir comercia y/o trasforma productos como si fuera una industria, pero a su nombre, y la tercera se refiere precisamente a personalidades como "El Patito, S.A." o "Pro-Vida, A.C.", es decir empresas.

A efecto de poder esquematizar los servicios que Banco Nacional de México, S.A. ofrece a sus clientes, expondremos todos los servicios y productos ofertados por dicha Institución bancaria de acuerdo a su propia clasificación², realizando una división entre ellos, ya que por un lado, presentaremos los servicios considerados tradicionales y, por otro presentaremos los servicios derivados de las recientes necesidades de los clientes en el mercado nacional e internacional (generados en un ámbito de globalización), a los cuales denominaremos "servicios de innovación":

1.2.1. Servicios Tradicionales

Desde la creación de las Instituciones bancarias han existido servicios que han respondido a las necesidades de los clientes para el óptimo funcionamiento en cuanto a la administración de recursos se refiere, especialmente los monetarios. Así encontramos ciertos servicios que hasta el momento han existido sin grandes variaciones en cuanto a su forma, siendo los principales

a) Cajas de Seguridad: son cajas de acero de varios tamaños que se encuentran colocadas dentro de una bóveda para su debida protección y que el Banco pone a disposición del público en algunas sucursales para la guarda de alhajas, documentos u otros valores, mediante el pago de alquiler.

b) Cobranzas: cobro de documentos nacionales e internaciones, derivados de operaciones de compra-venta de bienes o servicios.

c) Cheques de Caja: son títulos de crédito nominativos, a la vista y no negociables, expedidos por una Institución de crédito a su propio cargo.

d) Cheques de Viajero: son títulos de crédito que emite el banco a su propio cargo, pagaderos en sus oficinas o corresponsalías autorizadas.

e) Fideicomisos: son todo tipo de administración de fondos, mismos que pueden ser: de recurso (dinero), de garantía (dinero y/o valores), de reserva financiera y/o de administración de acciones.

f) Giros: son títulos de crédito nominativos, a la vista y negociables, ya sea nacionales y/o extranjeros

g) Ordenes de Pago (nacionales e internacionales): es una obligación de pago que asume Banamex a petición de un ordenante, para liquidar determinada cantidad de dinero a un beneficiario.

² Banco Nacional de México, S.A. Prontuario de Nuestros Servicios y Productos, Información emitida por el Banco Nacional de México, S.A., México D.F., Sin Fecha

h) Pago de Cheques: liquidación de títulos de crédito (cheques) por moneda circulante a cargo de Instituciones financieras

i) Pago de Servicios: como teléfono, luz e impuestos, liquidación de servicios e impuestos

j) Compra y Venta de Divisas (principalmente dólares): son las operaciones de compra-venta de divisas y metales que se realizan con sucursales, clientes, departamentos, bancos nacionales e internacionales y casa de bolsa, a tipos de cambio competitivos de acuerdo a las condiciones que prevalezcan en los mercados de divisas.

k) Depósitos y Retiros de Cuentas Incorporadas a la Institución: recepción y otorgamiento de dinero

Como se ha señalado la forma de estos servicios no ha sufrido importantes modificaciones a lo largo del tiempo, entonces ¿donde radica la diferencia de estos servicios si los comparáramos con los ofrecidos en los años veintes? La respuesta es simple, la diferencia radica en la aplicación tecnológica que se realiza para su óptimo funcionamiento, ante las crecientes necesidades de atención de un mayor número de usuarios; los cuales, cada vez, tienen más restringida la posibilidad de esperar su turno, ya sea por intolerancia, o por la urgencia de aprovechar el tiempo en otras actividades³.

Hoy a lo largo y ancho del mundo tenemos en mente un concepto conocido como "globalización", mismo que afecta prácticamente todos los ámbitos de nuestro quehacer diario, así los medios masivos de comunicación, la envergadura y facilidad de transportación, así como la "nueva revolución tecnológica" iniciada por el uso intensivo de las computadoras, convierten nuestro mundo en lo que algunos les ha dado por llamar "la aldea global".

Sin entrar más allá de los debates en el concepto de globalización, su alcance y ámbito de influencia, queremos destacar que debido al aumento poblacional y la necesidad de interactuar (ya sea por dominación, dependencia, interdependencia o comercio), cada uno de nosotros, así como las empresas, escuelas, Instituciones etc. para las que laboramos, estamos experimentando una verdadera revolución de las comunicaciones mundiales que impactan todas nuestras áreas de vida.

³El escribir ésta idea en particular vino a mi memoria el bello cuento de Michel Ende llamado Momo, donde la tranquilidad y la posibilidad de la felicidad humana se ve afectada por la invasión de los "hombres grises" los cuales viven permanentemente apresurados, ya que son ladrones de tiempo

Circunscribiendo nuestro análisis al ámbito de los bancos, es importante señalar que estos no han quedado exentos de los aires globalizadores que reinan en el mundo; todo lo contrario han sido parte importante de esa "globalización" derivado de la necesidad de perfeccionar mediante el uso intensivo de los avances tecnológicos en comunicaciones, los servicios otorgados a sus usuarios, a través de optimizar:

- La velocidad de sus tiempos de respuesta
- La asertividad de los servicios otorgados
- La ampliación y valores agregados de sus servicios
- La cobertura nacional e Internacional de sus Servicios
- La integración personalizada de servicios atendidos desde el hogar o el lugar de trabajo

A efecto de ejemplificar lo anterior observamos las implicaciones actuales en el cambio de un simple cheque, entendiendo que los servicios aquí plasmados corresponden a los ofrecidos por Banco Nacional de México, S A.:

a) La elaboración del cheque, mismo que cuenta con más de 120 pruebas para la comprobación de su autenticidad, todas ellas elaborados con los más altos estándares tecnológicos para evitar su falsificación.

b) El registro de movimientos, utilización de computadoras que registran el importe de los movimientos ya sea depósitos, retiros o traspasos, al momento de que estos se efectúan (llamado comúnmente tiempo y hora real). Es decir si por ejemplo cobramos un cheque en una sucursal de Mérida, Yucatán, a las 12.00 Hrs. el día 07 de febrero de 1997, esa misma operación queda registrada en todas las sucursales de la república mexicana del banco.

c) Aumento del ámbito de influencia, durante los dos últimos años el banco a iniciado un acercamiento de los servicios a sus usuarios, colocando al interior de las grandes empresas corporativas sucursales bancarias, así como apertura de sucursales en los centros comerciales como "Gigante", mismos que tienen amplios horarios de atención (De 8.00 A.M. a 7:00 P.M.)

Como se puede observar la utilización de la tecnología está permitiendo a las Instituciones bancarias responder a los actuales requerimientos de servicio que demandan los clientes, especialmente los grandes corporativos, tan es así que los servicios orientados a conectarse con sucursales en suelo Norteamericano es de uso común, ya que Banco Nacional de México, S A. cuenta con oficinas de representación en Nueva York y Los Angeles, si como en paraísos fiscales como Nassau.

A continuación expondremos los servicios innovadores que en fechas recientes los bancos han comenzado a explotar, lo cual está ampliando los servicios tradicionalmente ofertados

1.2.2. Servicios de Innovación

Si el ámbito de los servicios tradicionales han experimentado una “revolución” en cuanto a la optimización de su uso, es importante destacar que en últimas fechas han comenzado a aparecer servicios innovadores, que están permitiendo a las instituciones bancarias interactuar con sus clientes de una manera más estrecha, fácil y cómoda que la forma tradicional, para lo cual están maximizando el uso tecnológico, especialmente aquel relacionado con los sistemas de comunicación y las computadoras.

Lo anterior pareciera una gran virtud de las instituciones bancarias, pero la realidad es otra, ya que la competencia por la preferencia de los clientes es el motor fundamental de este avance. El negocio de un banco radica en la posibilidad de administrar recursos, para lo cual en la medida que pueda tener mayor acceso a los clientes su negocio es más redondo.

La posibilidad de captar el mayor número de clientes tiene que ver con la capacidad del banco para responder a sus necesidades en tiempo y espacio, ya que si el banco no cuenta con niveles de respuesta adecuados o con la infraestructura suficiente, que le permita la administración y manejo de todos sus clientes, sencillamente no está en la posibilidad de integrarse al vertiginoso mercado nacional y mundial, con lo cual su poder de negocio es limitado, corriendo el grave peligro de desaparecer como negocio en marcha. Por lo anterior, en años recientes hemos visto un incremento y una sofisticación de servicios como los que a continuación se detallan:

a) Cajas Permanentes: es un dispositivo electrónico para los usuarios de tarjetas Banamex (así como de bancos asociados ⁴) para que mediante su tarjeta plástica y su número confidencial tengan acceso a los servicios a los servicios bancarios que proporciona Banamex con cobertura las 24 Hrs, los 365 días del año.

b) El Banco su Casa: es un servicio conformado por dos medios de acceso vía telefónica (audiomático y ejecutivo telefónico), dirigido a personas físicas para realizar operaciones de productos y servicios Banamex en forma ágil, con total confiabilidad, en horarios más amplios que en sucursales y sin tener que hacer fila en las ventanillas.

⁴ Los bancos asociados son aquellos bancos que utilizan la tecnología de Banamex para el otorgamiento de un servicio bajo su nombre, ejemplo. tarjetas de crédito de Banco de Oriente.

c) El Banco en su Empresa: es un servicio conformado por dos medios de acceso vía telefónica (audiomático y ejecutivo telefónico), dirigido a empresas pequeñas y medianas para realizar operaciones de productos y servicios Banamex en forma ágil, con total confiabilidad, en horarios más amplios que en sucursales y sin tener que hacer fila en las ventanillas.

d) El Banco en sus Manos: es un servicio mediante el cual los clientes cuentan con un aparato de radiolocalización (pager), donde podrán recibir información de las cuentas incorporadas al servicio, directamente en la pantalla de su radiolocalizador en el lugar en que se encuentren sin necesidad de llamar o acudir al banco.

e) Línea Banamex (nacional y/o internacional): es un servicio que se proporciona a las empresas a través de computadoras personales instaladas en sus oficinas. Dichas empresas cuentan con un gran volumen de operacional y económico, requieren fundamentalmente la concentración de fondos y una disponibilidad inmediata de recursos para manejar adecuadamente su tesorería.

f) Transferencias Bancarias: colocación de dinero en cuentas donde lo solicite el demandante, ejemplo: Electronic Payment Order(Money Gram)

g) Pago de Nómina: es un servicio que se ofrece a las empresas para facilitarles el pago de sueldos a sus ejecutivos y empleados o trabajadores, a través de un sistema electrónico que retira de la cuenta de la empresa el importe de la nómina y lo deposita en las cuentas de su personal. En Banamex este servicio se conoce como Pagomático.

Como claramente se observa, existe una clara interacción entre los sistemas de comunicación existentes, el uso de computadoras y los innovadores servicios bancarios, mismos que están incrementando el espectro de servicios a sus usuarios con una manera de atención personalizada pero a la vez deshumanizada. Su tendencia busca claramente el realizar de una manera mucho más eficiente, rápida y expedita el cumplimiento de dichos servicios. A cambio del ofrecimiento de diversos servicios las instituciones bancarias buscan evidentemente realizar un negocio, lo cual les permitirá obtener ganancias, para continuar así en el mercado.

Por último es importante señalar que los servicios que otorgan las instituciones bancarias realmente responden a diversos estratos de usuarios, teniendo como bandera de innovación aquellos servicios que resuelven en primera instancia los problemas de los grandes corporativos, y posteriormente a los usuarios más pequeños. Lo anterior responde necesariamente al ámbito de competencia, ya que los niveles de ganancia suelen ser diferentes de acuerdo al tamaño e importancia relativa del usuario.

Sin embargo, en el último año se ha observado en nuestro país una clara tendencia de ataque para cubrir el mercado denominado de menudeo (es decir pequeños ahorradores). Estrategia seguida por bancos como Bital y Santander Mexicano, situación que no es nueva ni innovadora ya que esta tendencia ya se vivió, por ejemplo, en España

1.3. Productos

Para poder otorgar los servicios señalados en el capítulo anterior, los bancos crean productos financieros que permitan instrumentar y regular el uso de los servicios otorgados, ofreciendo a la vez a través de sus productos y servicios, ventajas que los distingan de los servicios y productos de sus competidores. Banco Nacional de México, S.A. divide sus productos de dos grandes rubros: productos de captación (obtención de recursos) y productos de colocación (otorgamiento de financiamiento), siendo estos los siguientes:

1.3.1. Productos de Captación

a) Concentración de Fondos (checking account/sweep account): es un mecanismo que canaliza hacia una sola cuenta centralizadora en forma detallada, la recepción y pago de fondos, facilitando así una mejor administración sobre el movimiento de efectivo internacional.

b) Cuenta Básica: es un instrumento bancario de inversión en cuenta corriente y de administración de recursos, dirigido a jóvenes de 15 a 24 años, manejando por ellos mismos a través de una tarjeta de plástico y un número confidencial.

c) Cuenta de Cheques: es un servicio por medio del cual una persona efectúa libremente depósitos en efectivo o documentos en una cuenta a cuyo cargo expide cheques por el importe total o parcial de la suma depositada.

d) Cuenta Maestra Banamex: es una cuenta administradora de recursos, constituida en un depósito bancario de dinero que integra diversos productos y servicios bancarios en un solo instrumento, además permite el manejo eficiente de los recursos manteniéndolos siempre productivos y disponibles.

e) Cuenta Maestra Empresarial: es un instrumento de inversión que facilita el manejo eficiente de las operaciones de las empresas a través de un paquete, mismo que contempla cuenta productiva (cuenta eje a la cual se canalizarán los depósitos y/o retiros de su inversión), un contrato de Depósito de Inversión Empresarial Banamex y el Banco en Su Empresa en una sola cuenta; que ofrece liquidez inmediata, atractivos rendimientos y fácil acceso para realizar operaciones desde la Empresa.

f) Cuenta Productiva Banamex: es un instrumento de depósito a la vista constituido por los saldos de los clientes, en el cual el cliente obtiene rendimientos y efectúa libremente depósitos y retiros por medio de cheques, por el importe total o parcial de la suma depositada.

g) Cuenta Productiva Banamex en Dólares: son depósitos en cuenta de cheques denominados y pagaderos en dólares, que devengan intereses.

h) Forwards del Dólar: obligación de comprar o vender dólares por pesos en un precio predeterminado en una fecha preestablecida, hecho que garantiza con anticipación el precio de compra o venta del dólar

i) Futuros del Peso: obligación de comprar o vender pesos por dólares a un precio preestablecido en una fecha determinada.

j) Invermático: es un instrumento de ahorro e inversión en moneda nacional, al amparo de un depósito en cuenta corriente al que se accesa mediante una tarjeta de plástico y que permite a la clientela contar con total liquidez, rendimientos atractivos y seguridad absoluta.

k) Inversión de Excedentes (Call Deposit/Time Deposit). inversión en excedentes de acuerdo con la liquidez y rendimiento que le convenga a una empresa, una vez que ésta determine sus necesidades inmediatas de efectivo

l) Inversión Empresarial Banamex: es un instrumento de inversión constituido mediante un contrato de "Depósito Bancario de Dinero", que proporciona capitalización diaria de los rendimientos en función al saldo diario invertido a una tasa de interés diferenciada, de acuerdo con los rangos de saldo.

m) Inversión Integral Banamex: es un instrumento de Inversión constituido mediante un contrato de "Depósito Bancario de Dinero" y un contrato de "Fideicomiso de Planeación Patrimonial", que paga rendimientos diferenciados conforme a rangos de saldo diario con disponibilidad de los recursos el mismo día.

n) Inversiones a Plazo Fijo Banamex: son instrumentos de inversión consistentes en Depósitos a Plazo Fijo con tasa de interés fija, orientados a captar recursos económicos de la clientela, los cuales destina la Institución al financiamiento de actividades productivas.

o) Mercado de Coberturas Cambiarias: mecanismo puesto en operación por el Banco de México mediante el cual:

- Permite fijar anticipadamente el tipo de cambio para operaciones contratadas pagaderas a futuro.

- Permite a los participantes trasladar parcial o totalmente el riesgo cambiario.
- Permite aprovechar ineficiencias del mercado (arbitraje)

p) Mi Cuenta: es un instrumento bancario de inversión en cuenta corriente y de administración de recursos dirigido a niños y adolescentes menores de 18 años, manejado por un representante (padre, madre o cualquier persona mayor de edad) a través de una tarjeta de plástico y un número confidencial.

q) Movilización de Efectivo: agilización del desembolso de efectivo por Sucursales, haciéndolo tan oportuno como el cliente lo necesite en el horario establecido.

r) UDI's (inversiones a Plazo Fijo): son inversiones garantizadas con rendimiento liquidable al vencimiento (documentados en pagares) o con rendimiento liquidable por mensualidad vencida (documentados en certificados de depósito), que reditúan intereses atractivos, en donde el capital mantiene el poder adquisitivo sin verse dañado por la inflación. En ambos casos el cliente compra Unidades de Inversión (UDI's)

1.3.2. Productos de Colocación

1.3.2.1. Tradicionales:

a) Apertura de Crédito: es un contrato por medio del cual el acreditante pone a disposición del acreditado una suma determinada de dinero a asume obligaciones de pago a nombre de este.

b) Apertura de Crédito con Caución Bursátil: es el instrumento que permite el acceso al financiamiento mediante la toma en garantía de títulos/valores bursátiles por parte de la institución acreedora. la caución es el instrumento que da seguridad de cumplimiento de lo pactado. la bursatilidad de los Títulos/Valores está definida por el mercado, de acuerdo con la medida de su liquidez, asociada a la relativa facilidad para comprarlos o venderlos. tesorería fija la proporción mínima entre el valor de los títulos/valores y el monto del crédito

c) Crédito de Habilitación y/o Avío: es el instrumento específico para financiar inventarios y gastos directos relacionados con la producción y/o explotación de la empresa fortaleciendo su ciclo productivo.

d) Crédito en Cuenta Corriente para Servicio de Caja (CCCSC): es el financiamiento revolvente que se otorga a un a persona física o moral, proporcionándole fondos que pudiera requerir por horas en su cuenta de cheques.

e) Crédito Refaccionario: es un financiamiento a mediano y largo plazo destinado a fortalecer o incrementar los activos fijos, para aumentar la producción agrícola, ganadera e industrial.

f) Descuento de Documentos: es una operación de crédito mediante la cual una persona física o moral transmite en propiedad a una institución bancaria títulos de crédito, aceptados por un girador o suscriptor (letras de cambio o pagares) no vencidos, provenientes de operaciones auténticas originadas en ventas de bienes o prestación de servicios reales.

g) Línea de Servicio: son las líneas que se asignan para atender a la clientela en la negociación de dos instrumentos tradicionales: cobro inmediato y compra de giros simples.

h) Préstamo Prendario con Garantía de Mercancías. es un financiamiento por medio del cual una Institución bancaria otorga un crédito, equivalente a un porcentaje del valor comercial de los bienes que le entregan en garantía.

i) Préstamo con Colateral: es un financiamiento a corto plazo que se otorga a una persona física o moral, en la cual el monto del crédito es equivalente a un porcentaje del valor normal de los títulos de crédito (Letras de Cambio o Pagares) que el acreditado endosa en garantía.

j) Préstamo Quirografario: conocidos también como préstamos directos, son financiamientos que se otorgan a personas físicas o morales de comprobada calidad crediticia, sin que exista una garantía específica y se establecen con la sola firma del acreditado o con la concurrencia adicional de un aval que garantice la operación.

1.3.2.2. Arrendamiento

a) Arrendamiento Financiero: es un acuerdo en virtud del cual la arrendadora se obliga a adquirir determinados bienes para conceder su uso o goce temporal durante un plazo forzoso a una persona física o moral (llamada arrendataria) quien se obliga a pagar una cantidad que cubra el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y demás accesorios, y ejercer al vencimiento del contrato alguna de las opciones terminales que marca la ley (compra, prórroga del contrato y participación de la venta a un tercero)

b) Arrendamiento Puro: es un acuerdo mediante el cual la arrendadora se obliga a conceder a la arrendataria el uso o goce de un bien por un período forzoso (no menor a seis meses) a cambio del pago de una renta. Al término del contrato la arrendataria tiene la obligación de devolver el bien o en su defecto ejercer el derecho de tanto para su compra a valor de mercado.

1.3.2.3. Internacionales

a) Cartas de Crédito (Documentario o Comercial): la carta de crédito, crédito documentario o crédito comercial es una garantía bancaria de pago emitida por un banco (banco emisor) a solicitud o por instrucciones de un cliente (ordenante) para pagar a un tercer (beneficiario), contra la entrega de documentos que cumplan con los términos y condiciones de la misma.

b) Fondos de Fomento Bancomext: es un fondo de fomento al amparo del cual banco nacional de comercio exterior apoya, mediante diversos programas, las necesidades de financiamiento de las empresas de los sectores de manufacturas y servicios, minero metalúrgico y agropecuario, que exporten directa o indirectamente.

c) Productos Financieros a las Exportaciones: son los financiamientos que se otorgan a las empresas exportadoras mexicanas para cubrir sus necesidades de capital de trabajo y ventas de exportación, así como sus proyectos de inversión; los recursos se obtienen a través de la red de bancos corresponsales de Banamex en el extranjero, así como por el banco de Comercio Exterior (Bancomext) y Nacional Financiera (NAFIN)

d) Productos Financieros a las Importaciones: es el otorgamiento del crédito para satisfacer las necesidades de financiamiento a las importaciones de las empresas mexicanas considerando su solvencia y calidad de la garantía. Estos financiamientos son otorgados a Banamex por bancos corresponsales y/o agencias de crédito a la exportación del extranjero, para financiar a corto y largo plazo las importaciones mexicanas de bienes de consumo, materias primas, productos agropecuarios, bienes de capital y equipo.

e) Stand By's (Cartas de Crédito): las cartas de crédito stand by son una garantía de pago a un beneficiario a través de un banco por cuenta de un cliente (ordenante) a un plazo determinado, en caso de incumplimiento de las obligaciones contraídas por el mismo.

1.3.2.4. Hipotecarios.

a) Espacios: es el sistema de financiamiento Hipotecario del banco que brinda apoyo a sus clientes para la adquisición, construcción, remodelación o ampliación de casa o departamentos destinados a la vivienda, ya sean nuevos o usados. además si el cliente es propietario de su casa o departamento puede optar por un crédito ESPACIOS de liquidez y obtener recursos para los fines que le convengan, quedando como garantía el inmueble.

1.3.2.5. Factoraje.

a) Factoraje Financiero: es una actividad en la que la empresa de factoraje adquiere en propiedad, mediante contrato con sus clientes los derechos de crédito (cuentas por cobrar) vigentes a su favor, derivadas de la venta de bienes y/o la prestación de servicios. Esta operación se lleva a cabo en Banamex Factoraje, S.A. de C.V. (BAFASA)

1.3.2.6. Financiamiento a Ventas (FIVE) Créditos Específicos para el Sector Automotriz

a) FIVE Plan Piso: es un crédito a corto plazo direccionado que permite financiar a los distribuidores automotrices sus inventarios en exhibición (automóviles y vehículos comerciales nuevos, considerados como bienes de consumo duradero) hasta el momento de su venta al consumidor final. Esta operación se lleva a cabo a través de FIVE Banamex.

b) FIVE Plan Ventas: es un crédito direccionado a mediano y largo plazo (mínimo 6 meses y máximo 36 meses) que permite financiar la cartera proveniente de las ventas a plazo de distribuidores automotrices de bienes de consumo duradero (automóviles y vehículos comerciales: camiones con capacidad de carga de hasta 3.5 toneladas). Quedan excluidos de este financiamiento las unidades que se destinan al transporte público, como son taxis y microbuses, tampoco se podrán financiar bienes de capital, tales como tractocamiones, tractores, entre otros.

1.3.2.7. Fondos de Fomento:

a) FIDEC: el fideicomiso para el desarrollo comercial, es un fondo de fomento del gobierno federal que ofrece créditos preferentes en tasa y plazo.

b) FIFOMIN: el fideicomiso de fomento minero, es un fondo de fomento del gobierno federal que ofrece créditos preferenciales en tasa y plazo, para el desarrollo y consolidación del sector minero nacional

c) FIRA: fideicomisos instituidos en relación a la agricultura, es un conjunto de fideicomisos financieros y de apoyo técnico del gobierno federal, administrado por el Banco de México y dirigido al desarrollo de los sectores agropecuario, pesquero, forestal y agroindustrial.

d) FONATUR: el fondo nacional de fomento al turismo, es un fideicomiso del gobierno federal que ofrece créditos preferenciales en tasa y plazo para el desarrollo y consolidación de la oferta turística nacional

e) NAFIN: Nacional Financiera S.N.C. es un organismo del gobierno federal que realiza funciones de banca de desarrollo dentro de las cuales la principal es la de otorgar créditos preferenciales en tasa y plazo, así como el otorgamiento de garantías complementarias.

1.3.2.8. Créditos Personales.

a) Préstamo para Automóvil: es un crédito que se otorga a personas físicas para la adquisición de automóviles.

b) Préstamo Personal Banamex: es un crédito orientado a resolver problemas de liquidez de personas físicas de reconocida solvencia moral y económica.

1.3.2.9. Tarjetas de Crédito

a) Tarjetas de Crédito: es una línea de crédito revolvente sin garantía, otorgada de acuerdo con la capacidad de pago del cliente, la cual se accesa a través de una tarjeta de plástico. esta se utiliza como medio de pago de bienes y servicios en negocios afiliados al sistema tarjetas Banamex en la república Mexicana y aquellos afiliados a VISA y MasterCard en el extranjero, así como para la disposición de efectivo a través de cajas permanentes y sucursales Banamex en territorio nacional y redes de cajeros automáticos y sucursales afiliadas a VISA/Plus y MasterCard/Cirrus alrededor del mundo.

Por último, es conveniente hablar brevemente de los planes de ayuda a deudores que se han implementado, tanto por vía del gobierno federal así como de los bancos en los últimos dos años en nuestro país, así como de aquellos planes que se han llevado a cabo respecto de las modificaciones al sistema de seguros de pensiones en México, ya que el área empresarial de Banamex que estamos examinando, se ha encargado en una gran medida de llevarla a la práctica.

1.4. Planes de Rescate Financiero

Hablar de un tema tan extenso es complicado e incluso tema de una tesis aparte, por tal motivo me limitaré a enumerar y explicar brevemente los planes más destacados que se han llevado a cabo desde el año de 1995 hasta lo que va de 1996, sin tocar las implicaciones que cada uno de ellos conlleva ⁵

⁵ Evidentemente el abordar las implicaciones de la implementación de los programas que se han llevado a cabo en los últimos dos años en nuestro país para el rescate de los deudores y la banca, requiere la investigación de circunstancias del modelo económico que se ha llevado a cabo en nuestro país desde finales de 1982, tocando temas tan específicos como: La Privatización de la Banca en México, El Salinismo y el Neoliberalismo en México, así como la relevante relación México- Estados Unidos, y la decadencia del actual sistema político mexicano.

1.4.1. Unidades de Inversión (UDI)

Moneda alterna al peso la cual inició con un valor equivalente a 1 peso, es decir 1 Udi = 1 Peso. Esta moneda tiene la característica de ajustar su valor de acuerdo a la inflación del país, siendo su indicador principal el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Bajo sus características se utilizó esta moneda para la reestructuración de deudas con programas a largo plazo, asimismo se utilizó para invertir pesos conservando el valor adquisitivo del peso de acuerdo a inflación.

1.4.2. Acuerdo de Apoyo Inmediato a los Deudores de La Banca (ADE)

Acuerdo unilateral celebrado por la banca en México (avalado por el gobierno federal), donde los bancos proponían un acercamiento con sus deudores para la reestructuración de las deudas existentes y/o su liquidación, con la característica de condonar la sobretasa moratoria, proponer un tasa del 25% anual máxima hasta Septiembre de 1996 y la suspensión temporal de toda acción legal de los bancos contra los deudores, especialmente aquellos que firmaran una carta de intención y/o aquellos deudores con saldos menores de \$200,000.00

1.4.3. Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA)

Intervención del gobierno federal para la compra de cartera de los bancos, con la finalidad de que estos pudieran capitalizarse y no declararse en quiebra.

1.4.4. Acuerdo para el Financiamiento del Sector Agropecuario y Pesquero (FINAPE):

Acuerdo entre el Gobierno Federal junto con la Banca Comercial para instrumentar un programa de apoyo al sector agropecuario del país, para que los productores pudieran hacer frente a sus compromisos crediticios mediante descuentos en los pagos que realicen a la banca. El porcentaje que no se le cobra al cliente es absorbido en un 50% por el gobierno federal y en un 50% por la banca Comercial.

Los montos de descuento varían de acuerdo al monto del crédito, pasando de un 40% sobre deudas de hasta \$500,000.00 a más o menos 20% sobre deudas mayores a \$4'000,000.00 hasta llegar a cero.

1.4.5. Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME)

Acuerdo entre el Gobierno Federal junto con la Banca Comercial para instrumentar un programa de apoyo al sector de los deudores de la micro, pequeña y mediana empresa, extensivo a todos los sectores económicos del país excepto al sector agropecuario y pesquero (el cual tiene su propio programa). El apoyo consiste en descuentos en pagos del 30% máximo, hasta llegar a cero sobre deudas de hasta \$6'000,000.00

1.4.6. Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES)

Las Administradoras de Fondos de Retiro, cuyas siglas son AFORES, serán entidades financieras especializadas con facultades para administrar fondos de pensiones, mismas que estarán interesadas en manejar específicamente aquellos recursos que maneja el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en lo correspondiente al seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.⁶

1.5. El Crédito. Una Visión Bancaria.

Hasta el momento se ha tratado de presentar un panorama lo más completo posible de los servicios, productos y planes de apoyo que una Institución como Banamex ofrece al público en general. Es importante comentar que la labor del ejecutivo de cuenta tiene que ver con el ofrecimiento de todos y cada uno de los productos y servicios antes detallados, orientados para el sector al cual particularmente atiende, el cual, como ya se señaló, se refiere específicamente al sector empresarial. Llevar a cabo tal labor un solo sujeto sería materialmente imposible, por tal razón el Ejecutivo de Cuenta tiene a su disposición una estructura, que el banco a puesto a su servicio para remitirse con algún especialista en un determinado producto y/o servicio.

No obstante lo anterior, el ejecutivo de cuenta es un especialista para un producto en específico, denominado colocación, quedando bajo responsabilidad exclusiva del Departamento donde labora, los productos de Colocación tradicionales, sin que esto demerite los vínculos que se mantienen en los productos de Colocación como: arrendamiento, internacionales, factoraje, financiamientos a ventas, fondos de fomento mismos que a su vez son atendidos por otros ejecutivos especialistas del ramo, que brindan asesoría para la implementación del producto con el cliente.

⁶ Desde su creación este tipo de entidades ha sido sujeto de numeros análisis desde muy diversas perspectivas. El anexo al final de este trabajo da cuenta de lo anterior y abunda sobre el tema.

Quizá los productos de colocación con los que menos contacto tiene un Ejecutivo de Cuenta son precisamente los relacionados con: hipotecarios, personales, tarjetas de crédito, los cuales entran dentro del ámbito de lo conocido como banca de menudeo, es decir todas aquellas personas Físicas que no tienen un ejecutivo de cuenta asignado, y concurren normalmente a las sucursales de la Institución.

Este producto al que hemos llamado "Producto de Colocación Tradicional" también es comúnmente conocido como "crédito" y es al que el área de trabajo donde se encuentran los ejecutivos de cuenta ponen especial énfasis, ya que Banamex parte de la idea que las relaciones de negocios entre bancos y clientes se da en gran medida a través de este producto.

Considerando lo señalado en el párrafo anterior, Banco Nacional de México, S.A., tiene perfectamente definidas cuales son las actividades principales del puesto del Ejecutivo de Cuenta, mismas que a continuación cito:

" El Ejecutivo de Cuenta es el operador de crédito responsable de identificar y satisfacer las necesidades de crédito de los clientes del Banco. Su labor operativa va desde (1) la **PROMOCIÓN** del crédito, (2) el **ANÁLISIS** y la **EVALUACION** de los riesgos en que se incurre al otorgarlo, (3) el **DISEÑO** y la **ESTRUCTURACION** adecuada, y (4) la **ADMINISTRACION**, que incluye la elaboración de la **DOCUMENTACION** necesaria, y el **CONTROL** requerido durante la vida del crédito" ⁷

Si observamos con cuidado las palabras resaltadas con negrilla, veremos que estas nos dan una idea de pasos que se siguen para el otorgamiento y mantenimiento de un crédito otorgado a un cliente, esto por lo menos bajo los parámetros previamente establecidos por Banamex.

En la actualidad al hablar de crédito podríamos escribir varios ensayos al respecto, encontrando sobre el tema diversas opiniones y posiciones. Al desarrollar actividad específicas se encuentra que la visión acerca de la concepción del crédito depende totalmente del lado en que uno se encuentre, es decir, del lado del banco o del lado del cliente. Por lo pronto es pertinente realizar una definición del crédito, para tal efecto a continuación se cita a Max Weber, el cual en su libro de Economía y Sociedad logra definir claramente tal concepto:

⁷ Banco Nacional de México, S.A., Curso de Crédito para el Área de Servicios y Productos Bancarios, División Empresas, Impartido durante 1996.

“En su sentido más general debe llamarse crédito a todo cambio de poderes de disposición sobre bienes materiales, actualmente poseídos, por la promesa de una transferencia futura del poder de disposición sobre aquellos, cualquiera que sea su clase. La concesión de crédito se orienta, ante todo, por la probabilidad de que se realice de hecho esa transferencia futura. Crédito en ese sentido, significa primariamente el cambio de un poder de disposición de una economía, sobre bienes o dinero, inexistente en la actualidad pero del que se espera habrá un excedente en el futuro, contra el poder de disposición de otro, existente en ese momento pero no utilizado por él. Racionalmente ambas economías se prometen probabilidades más favorables (cualquiera que sea su clase) de las que en la actualidad se ofrecen sin que medie un cambio”⁸

A partir de este momento, se expondrán aspectos relaciones con el crédito, ya que más adelante, al tenerlo ampliamente definido permitirá comprender de una manera más esquemática cuales son los mecanismos crediticios con los que el Banco de Comercio Exterior, S.N.C. apoya, o no, a las empresas mexicanas de la micro y pequeña empresa

Aceptando una visión sumamente simple, podemos esquematizar la actividad bancaria de la siguiente manera:

“La función primordial del banco es la Intermediación financiera, intermediación porque capta recursos del público oferente y los destina al público demandante; y financiera porque dichos recursos son de naturaleza monetaria. La motivación económica que sostiene ésta actividad es la obtención de un diferencial entre la tasa a la que se vende el dinero y la tasa a la que se compra”⁹

Se hace conveniente realizar un breve análisis de la definición anteriormente expuesta, haciendo algunas aclaraciones. El banco¹⁰ (es decir cualquier banco) capta los recursos a través de los diversos productos que ofrece, algunos más sencillos que otros.

⁸Max Weber, Economía y Sociedad, Fondo de Cultura Económica, México, D F, pp 61.

⁹ Banco Nacional de México, S.A., Curso de Crédito para el Area de Servicios y Productos Bancarios, Op. Cit..

¹⁰ Max Weber, hace una amplia definición de lo que se entiende como Bancos, misma que a continuación cito: “Se llaman Bancos a aquellas clases de explotaciones comerciales lucrativas que de modo profesional administran o proporcionan dinero” Op. Cit. pp 128

Los productos más básicos para la obtención de recursos se encuentran entre las cuentas de ahorros, las inversiones a plazo y las cuentas de cheques, refiriéndonos a ellas en plural, ya que cada una tiene diversas modalidades de plazo de disposición, pago de intereses (rendimiento), o no, variando de acuerdo con las necesidades de cada cliente. Evidentemente a cambio del depósito del dinero, el banco ofrece pagar un interés, el cual se define como una ganancia para el depositante. Esta tasa de interés que se paga por el dinero que uno como cliente deposita en el banco se conoce como tasa pasiva.

En esencia el dinero que los clientes depositan para recibir una ganancia es utilizado por el banco para el otorgamiento de préstamos de dinero a otros clientes. A cambio de esos préstamos el banco cobra una tasa de interés durante el periodo de duración del préstamo, concibiéndose esta tasa de interés como la ganancia del Banco. Esta tasa de Interés que se cobra por el préstamo otorgado se le conoce con el nombre de Tasa Activa.

Es conveniente destacar que existen diferentes tipos de crédito, así encontramos por ejemplo el crédito a la vivienda, el crédito por la vía de las tarjetas de crédito, así como el crédito empresarial. Para efectos de este trabajo nos remitiremos específicamente a los productos de colocación expuestos previamente, sin considerar aquellos relacionados con Hipotecario, Fondos de Fomento, Créditos Personales y tarjetas de Crédito.

Si observamos atentamente la definición de la función primordial del banco, y en general de cualquier empresa inserta dentro del sistema económico capitalista, veremos que el motor fundamental de su actividad es la ganancia, es el motivo de su existencia, sin ella, dentro del capitalismo que vivimos, sencillamente no podrían existir, ya que no tendrían razón de ser¹¹.

De acuerdo como la definición inicialmente expuesta en este apartado, la ganancia de un banco la encontramos de la diferencia existente entre lo que paga por el dinero que recibe y lo que cobra por el dinero que presta. Al aceptar esta definición estamos aceptando que lo expuesto solo es una parte de como un banco obtiene una ganancia, ya que existen múltiples maneras de obtener ganancia por otros medios, las cuales no señalamos aquí por no ser objeto de este trabajo¹².

¹¹Rudolf Hilferding, en su libro El Capital Financiero, nos señala en su capítulo XI pp 201 “ El Fin de la producción capitalista es el beneficio” .

¹² En general los bancos basan sus ganancias a partir de la intermediación del dinero, pero recientemente en nuestro país, la banca al pasar de ser una banca gubernamental a una privada, a comenzado a cobrar comisiones por el uso de los servicios que ofrece, tales como. anualidades por cuenta, cobro sobre cheques expedidos, uso de cajeros automáticos, aperturas de crédito, etc.

Para poner un ejemplo esquemático de como se obtiene el diferencial que la banca se está apropiando como ganancia, imaginemos que un banco ofrece pagar por una inversión de \$1,000 pesos una tasa de interés del 20% durante un plazo de 30 días, la tasa del 20% será la tasa pasiva. Por otro lado el banco presta a otro cliente los mismos \$1,000 pesos a una tasa de interés del 32% durante el mismo plazo de 30 días, la tasa del 32% será la tasa activa. Si restamos la Tasa Activa de la Tasa Pasiva, o sea:

Tasa Activa:		32.00%
Tasa Pasiva:	(-)	<u>20.00%</u>
Diferencial:		12.00%

obtenemos que el diferencial que se está quedando de ganancia con el banco es de un 12%, si lo visualizamos desde el punto de vista de pesos el resultado sería:

- 1.- **Tasa Pasiva:**
- | | |
|------------------------|------------|
| Capital (C): | \$1,000.00 |
| Plazo (P): | 30 Días |
| Tasa de Interés (I): | 20% |
- Fórmula : $(C) \times (I) / 360 * (P) = \text{ganancia del dinero}^{13}$
 Sustitución: $(\$1,000) * (20\%) / 360 * 30 = \16.66
- 2.- **Tasa Activa:**
- | | |
|------------------------|------------|
| Capital (C): | \$1,000.00 |
| Plazo (P): | 30 Días |
| Tasa de Interés (I): | 32% |
- Fórmula: $(C) \times (I) / 360 * (P) = \text{Costo del Dinero}$
 Sustitución: $(\$1,000) * (32\%) / 360 * 30 = \26.66

Por lo anterior la diferencia expresada en pesos sería la siguiente:

Tasa Activa:		\$26.66
Tasa Pasiva:	(-)	<u>\$16.66</u>
Diferencial:		\$10.00

Así pues la motivación económica de los bancos es obtener el 12% del diferencial, expresado esto en términos porcentuales o los \$10.00 pesos expresados en moneda corriente.

¹³ Fórmula para el cálculo de interés simple. Para aquellos interesados en el tema ver: Alfredo Diaz Mata y Víctor Manuel Aguilera Gómez, Matemáticas Financieras, Editorial Mc Graw Hill, México, 1989 Capítulo 2, pp 53-92

Una de las más álgidas discusiones que se escuchan en el medio empresarial, es precisamente el tamaño del diferencial que manejan los bancos en México, el cual alegan los empresarios, es demasiado grande, si se compara con el de los Estados Unidos ya que "el costo del Dinero en México es hasta cuatro veces superior a los niveles de nuestro principal socio comercial, ya que mientras en los Estados Unidos un crédito empresarial de largo plazo se consigue con una tasa de 8.25% y sobretasa de entre 1 y 2 puntos porcentuales, aquí un crédito se consigue con tasa mínima de 30% y sobretasa de cuando menos 15 puntos porcentuales, con las condiciones actuales de mercado (es decir a Octubre de 1996)"¹⁴

1.6. El Crédito: Una Visión Empresarial.

La actividad económica de un país es el resultado de las relaciones productivas que se realizan entre los actores de una sociedad. En general las actividades de una economía se dividen en tres grandes grupos económicos, siendo éstas: a).- Las Primarias, b).- Las Secundarias y c).- Las Terciarias. A continuación realizamos una breve descripción de cada una

a).- Actividades Primarias. Son aquellas que engloban a todas aquellas actividades que se relacionan con el aprovechamiento de los recursos naturales como el suelo, agua, flora y fauna. Así dentro de esta actividad económica podremos encontrar todo lo relacionado con Agricultura, Ganadería, Silvicultura, Caza y Pesca.

b).- Actividades Secundarias. Son aquellas que se caracterizan por la transformación de materias primas en productos nuevos. De ésta actividad económica se desprenden las actividades relacionadas con la minería, construcción, electricidad, gas, agua y la manufactura.

c).- Actividades Terciarias. Son aquellas que complementan las actividades primarias y secundarias, encontrando en este rubro al comercio así como servicios en general.

¹⁴ Antonio Sandoval "Las tasas activas de la banca nacional, encima de los estándares internacionales. Están en 45%, 20 puntos porcentuales menos que al inicio del año; sin embargo, aún obstaculizan la actividad empresarial" en el Financiero. Sección Economía, Viernes 18 de Octubre de 1996 pp 3^a, al respecto señala: "No obstante lo anterior, los avances son significativos en comparación con los momentos más difíciles de 1995, ya que en la tercera semana de Marzo de ese año el rendimiento primario se estableció en 82.38%, con lo cual, si una empresa obtenía un crédito, el rendimiento exigible era superior al 100 por ciento".

En este trabajo nos referiremos particularmente al sector secundario en su parte correspondiente al sector manufacturero, por lo que respecta a la micro y pequeña empresa.

A efecto de distinguir el tamaño de una empresa, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (I.N.E.G.I.), define a las empresas por tamaño de acuerdo a los siguientes parámetros:

EMPRESA:	EMPLEADOS:	VENTAS:
Micro:	de 1 hasta 15	\$ 900,000.00
Pequeña:	de 16 hasta 100	\$ 9'000,000.00
Mediana:	de 101 hasta 250	\$20'000,000.00
Grande:	Más de 250	\$Más de 20'000,000.00

El crédito de acuerdo a la visión de algunos empresarios, puede ser generador de riqueza, siempre y cuando este sea correctamente utilizado.

Dejando un poco de lado la opinión de que el crédito bancario es usurero se tratará de presentar en este capítulo cual es la visión empresarial respecto del crédito.

Gran parte de las empresas existentes dentro del sistema capitalista son usuarias de crédito o lo han sido en alguna ocasión, ya sea por financiamiento bancario o no

Se empezará por señalar cuales son las fuentes de financiamiento (crédito) de los que una empresa puede hacerse para favorecer su proceso productivo, utilizando para ello una visión más bien general que especializada, ya que el mundo de la administración de empresas y la contabilidad es sumamente rico para ser totalmente abarcado por ésta investigación. A efecto de hacer comprensible cuales son las fuentes de financiamiento por vía del crédito con las que una empresa cuenta para obtener recursos, comenzaremos a explicar que es un ciclo productivo, para posteriormente detallar las posibles fuentes de financiamiento no bancario y bancario de una empresa

1.6.1. El Ciclo Productivo.

Imagine una empresa manufacturera¹⁵, la que se les ocurra, completamente en operación¹⁶.

El objeto del propietario de la empresa es obtener una ganancia a cambio de la venta de un determinado producto, para ello necesariamente realiza un proceso de transformación el cual se conoce como ciclo productivo

El ciclo productivo de una empresa manufacturera a grosso modo se realiza de la siguiente manera:

El efectivo con el que cuenta la empresa es invertido para la compra de materias primas, mismas que serán transformadas mediante un proceso productivo, que darán como resultado un producto final conocido como mercancía¹⁷. A partir de este momento el empresario almacena sus productos terminados en la espera de poder realizarlos, es decir venderlos.

La venta puede ser de dos tipos, en efectivo o a plazo (crédito), todo dependerá de que tan necesario para el mercado sea su producto, entrando aquí las reglas del mercado respecto de la oferta y la demanda. Para el caso que analizamos, supongamos que la empresa realiza sus ventas a crédito, digamos 60 días. Así el empresario requerirá realizar un proceso de cobranza para así estar en posibilidades de tener nuevamente efectivo disponible más la plusvalía obtenida, para adquirir materia prima¹⁸

¹⁵ En virtud de que la investigación hace referencia al sector manufacturero, dejaremos de lado las empresas de servicio y las empresas ubicadas en las actividades primarias (agricultura, ganadería y pesca). Asimismo entenderemos como empresa manufacturera y/o establecimiento manufacturero lo que establece el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática el cual señala "es la unidad económica que con una sola ubicación física, asentada en un lugar de manera permanente y delimitada por construcciones e instalaciones fijas, combina acciones y recursos bajo el control de una sola entidad propietaria o controladora para realizar principalmente actividades de transformación, elaboración, ensamble y/o procesamiento de uno o varios productos"

¹⁶ Se entiende por una empresa en operación a aquella que ya cuenta con maquinaria y obreros para realizar el proceso productivo

¹⁷ Es conveniente resaltar que Karl Marx en su libro El Capital, Tomo I, Vol. I, Libro Ito. De Siglos XXI, México D.F., Décimo Tercera Edición en Español, ha realizado una importante explicación acerca de como un trabajador al enajenar su fuerza de trabajo incorpora valor a una determinada mercancía, valor que es apropiado finalmente por el patrón. Pp. 215-245

¹⁸ Idem, pp. 215-245

Se esquematizará en términos monetarios y en tiempos de realización un ciclo de producción. Imagine un empresario que cuenta con \$2,000.00 para la adquisición de materia prima. La materia prima en el mercado cuesta \$800.00 y tarda 5 días en ser surtida. El costo del proceso productivo por la parte correspondiente a salarios y si es el caso maquinaria es de \$700.00¹⁹ y conlleva que para realizarlo se utilicen 15 días. Una vez obtenido el producto se almacena (termino que llamaremos inventario), teniendo un costo de \$200.00 y un tiempo de almacenaje de otros 20 días. Luego se procede a realizar la venta de la mercancía, la cual para poder venderla se tiene que invertir en gastos de administración y promoción (término que llamaremos gastos de venta y administración), lo cual costará \$300.00. Por último se venderá el producto, venta que se realizará a 30 días por haber otorgado crédito. Al final se recuperará la inversión pasado este lapso de tiempo.

Concepto	Dinero	Tiempo
Inversión Inicial	\$2,000.00	0 días
Costo de Materia Prima	\$ (800.00)	5 días
Costo de Producción (Gtos Fijos)	\$ (700.00)	15 días
Almacenaje (Inventario)	\$ (300.00)	20 días
Gastos de Admon y Venta	\$ (200.00)	30 días
Subtotal:	\$ 0.00	70 días

Atendiendo tal cual esta al ejemplo anterior, observaremos que el empresario estará en posibilidades de iniciar un nuevo ciclo productivo cada 70 días. Dependiendo de las condiciones existentes en el mercado una empresa tiene posibilidades de aumentar o de disminuir el número de días del ciclo productivo.²⁰

¹⁹ Los costos del proceso productivo se componen básicamente de dos partes, los costos fijos y los costos variables. Los primeros tienen que ver con los salarios pagados a los trabajadores así como las inversiones en maquinaria y tecnología. Los segundos tienen que ver con los insumos necesarios para la producción, es decir la materia prima.

²⁰ A nivel de la contabilidad básica el Estado de Resultados de una empresa permite observar con detalle el ciclo productivo de una empresa, ya que partiendo de una base de sus ventas netas totales durante un ciclo determinado (generalmente un año) permite observar cual ha sido el costo de producción de esas ventas (concepto que se titula precisamente costo de ventas, el cual incluye los costos fijos como variables, así como la depreciación de la maquinaria utilizada). Si a las ventas netas obtenidas se le resta el costo de ventas, se obtiene la utilidad bruta. Si a ésta utilidad bruta se le restan los gastos de administración y venta, que no son otros sino los salarios a funcionarios, pago de renta por locales, así como los de transportación de mercancías y publicidad respectivamente, se obtiene la utilidad de operación. A esta última utilidad todavía se le restan o suman los efectos de la inflación, que en México se conoce como el Boletín B-10 y sus adecuaciones, así como los productos y gastos financieros que la empresa tenga. El producto financiero es el resultado (utilidad) por inversiones que la empresa tenga y le estén dando el beneficio de una tasa pasiva, mientras que el gasto financiero (pérdida) es el resultado del dinero que se paga por concepto de una tasa activa, producto de un crédito. El resultado obtenido no es otra cosa que la utilidad antes de impuestos que una empresa obtiene de realizar un ciclo productivo.

1.6.1. Crédito no Bancario

Partiendo exclusivamente de la base del ciclo productivo de una empresa, podemos señalar que ésta puede obtener crédito por vía de la inversión en la materia prima, ya que la adquisición de la misma puede ser financiada por la persona que la vende. Dentro de la contabilidad básica, al vendedor de los insumos (entiéndase materia prima) necesarios para iniciar un proceso productivo, se le conoce con el nombre de proveedor²¹

Los proveedores son los primeros actores económicos con los que una empresa puede obtener financiamiento, ya que, dependiendo del caso, pueden pedir un plazo determinado para pagar, una vez obtenida la materia prima.

Dentro del sistema capitalista, el otorgamiento o no de plazo para pagar la materia prima va en función de las condiciones existentes en el mercado, es decir se rige por la oferta y la demanda.

El ejemplo más ilustrativo lo podemos encontrar en el ramo del papel. Cuando existe una escasez de papel en el mercado, los proveedores del mismo exigen a sus clientes el pago de inmediato de su producto, sin otorgar plazo para pago. Lo anterior se da como consecuencia de que la demanda es tal, que cuando se presenta a ofrecer su papel, o se lo pagan de inmediato o simplemente se da la vuelta y lo ofrece a un cliente que si este dispuesto a pagar por el, imponiendo sus condiciones.

Por el otro lado, cuando en el mercado existe una sobreoferta de papel, el proveedor tiene que flexibilizar sus condiciones de venta, ofreciendo por ejemplo plazo para el pago de su producto, ya que de otra manera no podría colocar la mercancía en el mercado.

Por lo anteriormente señalado, una empresa puede obtener crédito no bancario, a partir de las posibilidades que le brinden sus proveedores y puede, de acuerdo a las situaciones imperantes en el momento, ser suficiente para cubrir a la perfección su ciclo productivo o no

²¹ Proveedores es un término utilizado en contabilidad para designar a las empresas y/o personas físicas que surten a una empresa determinada, de los insumos necesarios para poder realizar su proceso productivo. El término no es limitativo para empresas manufactureras, ya que, por ejemplo, las empresas comercializadoras aunque solo sirven de intermediarios para la venta de productos terminados, sus proveedores son todos aquellas empresa o personas que le dan mercancía.

Por otro lado, y saliéndonos de la esfera exclusiva del ciclo productivo, un empresa puede encontrar crédito de diversas maneras, de tal forma que puede cubrir las necesidades existentes en un momento determinado. Esas otras fuentes de financiamiento (crédito), pueden venir de múltiples partes, por ejemplo se puede solicitar un préstamo de capital de los accionistas (llamados en contabilidad normalmente acreedores diversos), se puede solicitar crédito a hacienda para el pago de los impuestos, se puede pedir crédito a otras empresas relacionadas con la misma empresa (acreedores diversos).

1.6.3. Crédito Bancario

Si una empresa no tiene posibilidades de financiarse bajo ninguna de las posibilidades señaladas en el capítulo anterior, lo que normalmente realiza es un acercamiento con alguna institución bancaria para obtener recursos para destinarlos a su empresa, para reproducir su sistema económico ya que "El fin último de una empresa es incrementar el patrimonio de sus accionistas, lo cual se logra a través de la generación de utilidades"²²

Una vez establecido el contacto con alguna Institución bancaria, el banco establece un expediente de crédito que le permitirá tomar decisiones para el otorgamiento o no de los recursos²³.

En general el crédito que utilizan las empresas se destinan a dos importantes rubros, por un lado puede ser para soportar el ciclo productivo y por el otro, para soportar la adquisición de bienes muebles e inmuebles en general (conocidos como activos), mismos que serán destinados al ámbito productivo

Dentro de Banco Nacional de México, S.A. se llama al primero: créditos basados en el ciclo de operación (ciclo productivo) y, al segundo, créditos basados en el ciclo de inversión.²⁴

²² Banco Nacional de México, S.A., Curso de Crédito para el Area de Servicios y Productos Bancarios. Op Cit. Sin pp

²³ Más o menos de una forma uniforme lo que toda Institución Bancaria busca previo al otorgamiento crediticio, es determinar la viabilidad de un proyecto, entendiendo la viabilidad como la posibilidad de recuperación del importe prestado, más la ganancia, soportando en la mayoría de los casos el préstamo en la generación de recursos que presenta un negocio, cualquiera que fuere, adicionándole garantías adicionales.

²⁴ Banco Nacional de México, S.A., Curso de Crédito para el Area de Servicios y Productos Bancarios. Op Cit. Sin pp. Asimismo en el libro de J. Fred Weston y Eugene F Brigham, Fundamentos de Administración Financiera, Editorial Mc. Graw Hill, Décima Edición, México D F., se señala "La meta de una empresa es: "la maximización de la riqueza de los accionistas"

2. CIFRAS DEL SECTOR EXPORTADOR MEXICANO (1995-1996)

A efecto de poder medir la efectividad o ineffectividad de los apoyos crediticios de Bancomext, se requiere necesariamente de conocer y evaluar al detalle las cifras del sector manufacturero mexicano orientado al mercado exportador, comparándolo contra el resto de los sectores exportadores durante el periodo de análisis de este trabajo, es decir 1995 - 1996. Lo anterior necesariamente nos conduce a analizar considerando una base de cifras desde 1994, lo cual tiene una significación muy importante, ya que es en este año donde se presenta la crisis económica en nuestro país, gestada en los años previos.

No obstante lo anterior el detalle de las cifras se orientará a los años de 1995 - 1996, señalando los porcentajes y montos de los grupos de actividades de la clasificación manufacturera, los saldos de la balanza comercial y las exportaciones por zonas geoeconómicas, año por año

Para concluir este tema, en el apartado 2.1.7 realizaremos una comparación entre cifras de los diferentes años analizados, que aclare como se comporta y se segmenta el sector exportador manufacturero mexicano

Todo lo anterior en conjunto con lo expuesto en el apartado uno, nos permitirá tener una completa panorámica de la situación imperante en el país respecto del sector manufacturero exportador mexicano, para así iniciar el análisis de la conveniencia o inconveniencia de los apoyos crediticios de Bancomext durante el periodo examinado.

2.1. Estructura e Indicadores de la Actividad Manufacturera Exportadora Mexicana.

En la primera parte de este trabajo hemos analizado cuales son los servicios y productos bancarios ofertados por Banco Nacional de México, S.A. buscando ofrecer una panorámica de sus características y posicionamiento frente a un mundo con aires globalizadores. Lo anterior nos condujo a delimitar cual era el producto bancario en específico de análisis, siendo este el **credicio**, identificando algunas de las problemáticas derivadas de su uso e implementación en dos sentidos, el primero de ellos relacionado bajo una óptica propiamente bancaria, y el segundo observado desde una óptica empresarial, delimitando nuevamente el tema al sector empresarial micro y pequeño por ser este el **que** nos interesa. Lo anterior nos permitirá analizar y comprender de mejor manera la problemática que enfrenta la micro y pequeña empresa para acceder al crédito que ofrece el Banco de Comercio Exterior, S.N.C. y la insuficiencia del mismo.

Iniciaremos este capítulo realizando una panorámica del sector manufacturero mexicano y su dimensionamiento a nivel de indicadores durante los años de 1995 y 1996, lo cual nos permitirá identificar cual es el posicionamiento del sector industrial que deseamos investigar. Una vez realizado lo anterior procederemos a realizar un análisis de cifras y un comparativo entre periodos, incluyendo a 1994 como año base para poder comprender como está conformado el sector manufacturero en nuestro país y su importancia relativa. Posteriormente en un capítulo nuevo procederemos a observar con detalle tres de los productos financieros que Bancomext ofrece para el desarrollo de las exportaciones, para finalmente señalar la problemática que detectamos al respecto, señalando particularmente la insuficiencia de recursos, materiales, humanos y administrativos que impiden a la micro y pequeña empresa alcanzar los beneficios de la exportación.

A efecto de poder realizar análisis de una economía como la de México, el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) ha realizado una clasificación industrial para poder delimitar sus exportaciones e importaciones de acuerdo a las siguientes divisiones, las cuales dicho sea de paso siguen los criterios seguidos por otros países²⁵:

Clasificaciones Industriales:

- Agricultura y Silvicultura
- Ganadería, Apicultura, caza y pesca
- Industrias Extractivas
- Industrias Manufactureras
- Otros Productos no Clasificados

Debido a que es de nuestro particular interés delimitar la importancia de la clasificación industrial manufacturera mexicana, y específicamente el ámbito de la micro y pequeña empresa, será necesario realizar algunas pequeñas aclaraciones respecto al uso que daremos a las cifras y clasificaciones expuestas por el INEGI.

Como se ha señalado INEGI presenta los importes de exportaciones realizados por nuestro país divididos en 5 grandes clasificaciones y expresados en millones de dólares.

²⁵ “La clasificación de los productos de exportación e importación se lleva a cabo de acuerdo con los criterios establecidos por el Sistema Armonizado (SA), vigente desde el 1ro de Julio de 1988, y a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Economicas (CIIU) El Sistema Armonizado de Descripción y Codificación de Productos permite la elaboración de estadísticas uniformes y comparables conceptualmente entre países. Paralelamente facilita las transacciones comerciales, ya que permite identificar con un mismo número de código a los productos de cualquier país” INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Enero - Mayo de 1996, Volumen XIX, Número 5 Sección de Notas Metodológicas, pp 3.

Por no ser tema de este trabajo, las clasificaciones denominadas: agricultura y silvicultura; ganadería, apicultura, caza y pesca; industrias extractivas y otros productos no clasificados no serán considerados, concentrándonos en cambio en la clasificación de las **Industrias Manufactureras**. Esta última a su vez se divide en 13 grupos de actividades diferentes, mismos que a continuación detallamos:

Grupos de Actividades de la Clasificación de Industrias Manufactureras:

- Alimentos Bebidas y Tabaco
- Textiles, Artículos de Vestir e Industria del Cuero
- Industria de la Madera
- Papel Imprenta e Industria Editorial
- Derivados del Petróleo
- Petroquímica
- Química
- Productos Plásticos y de Caucho
- Fabricación de Otros Productos Minerales no Metálicos
- Siderurgia
- Minero - Metalurgia
- Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo
- Otras Industrias Manufactureras

Antes de iniciar es importante señalar que las presentes cifras incluyen de acuerdo a lo señalado por el INEGI las exportaciones realizadas por las empresas maquiladoras, y excluyen las transacciones en valores tales como: oro, plata afinada, monedas en circulación, billetes de banco y acciones entre otros.

2.1.1. Indicadores de Exportaciones para 1995

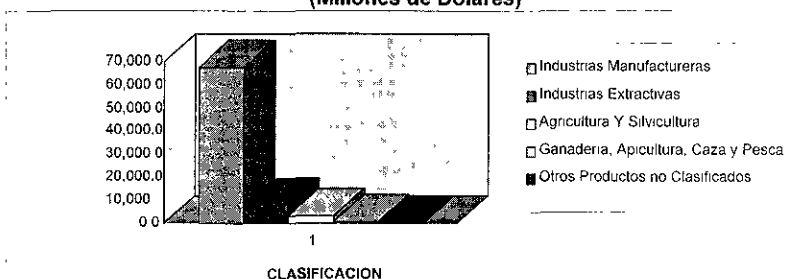
Las exportaciones de nuestro país en este período registraron una entrada de divisas del orden de los \$79'541.6 millones de dólares (mdd) considerando el total de las clasificaciones industriales. A continuación presentamos los porcentajes de participación frente al total por cada clasificación industrial.

Actividad:	Monto:	Porcentaje de Participación:
Actividad Manufacturera:	\$67'383.0 mdd	(84.7%)
Industrias Extractivas:	\$ 7'974.8 mdd	(10.2%)
Agricultura y Silvicultura:	\$ 3,323.5 mdd	(4.1%)
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca:	\$ 692.7 mdd	(0.8%)
Otros productos no Clasificados:	\$ 167.6 mdd	(0.2%)
Total:	\$79,541.6 mdd	(100.0%)

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-May 96, Volumen XIX, Número 5, pp 13

A efecto de esquematizar lo anterior se presenta el "Cuadro 1"

CUADRO 1
(Exportaciones de 1995, Participación por Clasificación Industrial)
(Millones de Dólares)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-May 96, Volumen XIX, Número 5, pp 13

A su vez como ya se señaló la clasificación de la industria manufacturera se divide en 13 grupos de actividades, mismos que a continuación se detallan, señalando en estos los importes de exportación en millones de dólares (mdd) obtenidos durante 1995 y el porcentaje de participación respecto del total de la industria manufacturera:

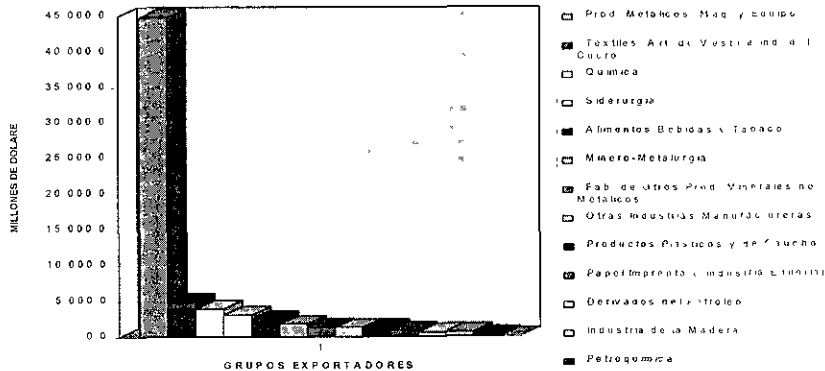
Grupos de Actividades de la Clasificación de Industrias Manufactureras, señalando importes de participación en Millones de Dólares y en Porcentaje (1995)

• Prod. Metálicos, Maq. y Equipo	44,680.7	66.3%
• Textiles, Art. de Vestir e Ind. del Cuero.	4,899.0	7.3%
• Química	3,972.1	5.9%
• Siderurgia	3,087.6	4.6%
• Alimentos Bebidas y Tabaco	2,528.6	3.8%
• Minero-Metalurgia	1,801.1	2.7%
• Fab. de Otros Prod. Minerales no Metálicos	1,404.4	2.1%
• Otras Industrias Manufactureras	1,308.3	1.9%
• Productos Plásticos y de Caucho	1,217.6	1.8%
• Papel Imprenta e Industria Editorial	871.6	1.3%
• Derivados del Petróleo	652.8	1.0%
• Industria de la Madera	619.5	0.9%
• Petroquímica	339.9	0.4%
Total:	67,383.2	100.0%

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-May 96, Volumen XIX, Número 5, pp 14

A efecto de esquematizar las cifras anteriores se presenta a continuación el "Cuadro 2"

CUADRO 2
(Exportación por Actividades de la Industria Manufacturera Durante 1995)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-May 96, Volumen XIX, Número 5, pp 14

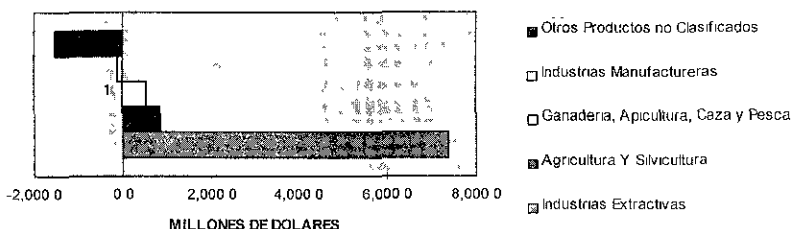
2.1.2. Saldos de la Balanza Comercial Durante 1995

La balanza comercial de México obtuvo un Superávit comercial del orden de los \$7'088.4 mdd, donde la clasificación manufacturera por sí sola obtuvo un déficit del orden de los \$117.1 mdd. A continuación se detallan los saldos en la balanza comercial de 1995 por clasificaciones industriales expresados en mdd, graficando en el cuadro 5 su importancia frente al total :

Clasificaciones Industriales	Saldos de la Balanza Comercial 95
Agricultura y Silvicultura	\$+ 844.6
Ganadería, Apicultura, caza y pesca	\$+ 528.0
Industrias Extractivas	\$+ 7,374.3
Industrias Manufactureras	\$ - 117.1
Otros Productos no Clasificados	\$ - 1,541.2

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-May 96, Volumen XIX, Número 5, pp 23

Cuadro 5
(SalDOS de la Balanza Comercial 1995 por Clasificaciones Industriales)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Praeliminar, Ene-May 96, Volumen XIX, Número 5, pp 23

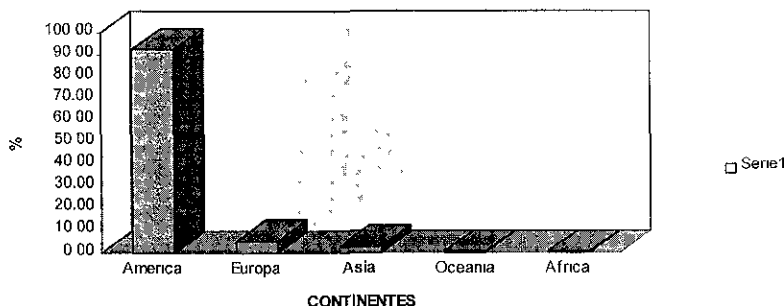
2.1.3.- Exportaciones por Zonas Geoeconómicas

Partiendo del importe total de exportaciones realizadas por nuestro país durante 1995, es importante comentar que de acuerdo con cifras del INEGI, las exportaciones de nuestro país se desplazan a las siguientes zonas geoeconómicas (Se esquematiza en el Cuadro 6).

Continente:	Exportaciones (%)
Americano:	92.36
Europeo:	5.00
Asia:	2.50
Africa:	0.05
Oceanía:	0.09
Total:	100.00

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Praeliminar, Ene-May 96, Vol. XIX, Número 5, pp 91-96

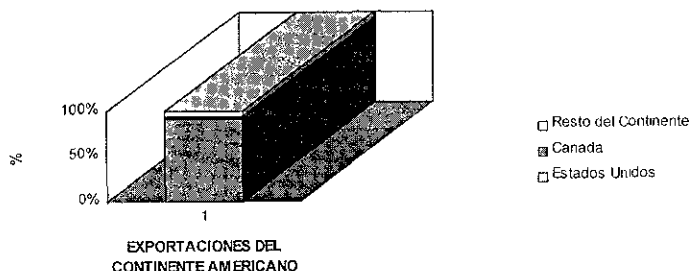
Cuadro 6
(Exportaciones de Acuerdo a Zonas Geoeconómicas 1995)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Praeliminar, Ene-May 96, Vol. XIX, Número 5, pp 91-96

Como se puede apreciar el continente americano es de especial importancia para nuestro país, ya que el 92.36% de las exportaciones se realizan ahí. Desafortunadamente de dichas exportaciones el 83.6% se efectúa con los Estados Unidos, el 2.5% con Canadá y el restante 6.2% se lleva a cabo con el Resto del Continente. A continuación se esquematizan las cifras en el "Cuadro 7"

Cuadro 7
(Distribución de Exportaciones Durante 1995 del Continente Americano, Considerando Estados Unidos, Canadá y Resto del Continente)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-May 96, Vol XIX, Número 5, pp. 91-96

2.1.4. Indicadores de Exportaciones para 1996, (Enero-Octubre)

Siguiendo exactamente el mismo orden de presentación de indicadores para el año de 1995, a continuación se presentan los indicadores correspondientes para el año de 1996.

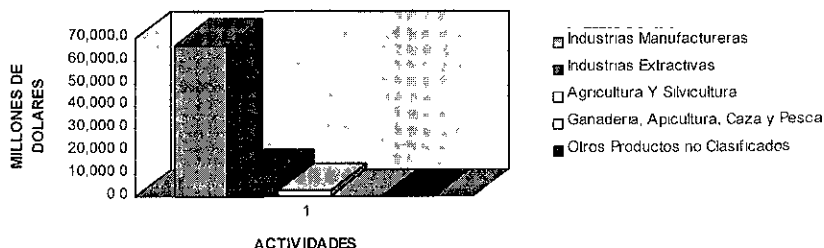
Para Octubre de 1996 las cifras preliminares presentadas por el INEGI muestran que las exportaciones de México continúan en aumento, ya que en un período de 10 meses, Enero - Octubre de 96 alcanzan un total de \$79,026 9 mdd, lo que representa una exportación del 99.3% frente al total de exportaciones de 1995, faltando aún los registros de los meses de Noviembre y Diciembre de 1996. A continuación presentamos cuales son los montos y porcentaje de participación de acuerdo con las clasificaciones industriales de INEGI:

Actividad:	Monto:	Porcentaje de Participación:
Actividad Manufacturera:	\$66'665.2 mdd	(84.3%)
Industrias Extractivas	\$ 9'158.5 mdd	(11.5%)
Agricultura y Silvicultura:	\$ 2,733.9 mdd	(3.5%)
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca:	\$ 277.6 mdd	(0.4%)
Otros productos no Clasificados.	\$ 191.7 mdd	(0.3%)
Total:	\$79,026.9 mdd	(100.0%)

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 13

A efecto de esquematizar lo anterior se presenta en el “Cuadro 8” de este trabajo la importancia de cada actividad.

CUADRO 8
(Exportaciones de 1996 Enero-Octubre, Participación por Clasificación Industrial)
(Millones de Dólares)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 13

Por lo que toca a la clasificación industrial manufacturera a continuación se presentan sus 13 grupos de actividades presentando sus importes de participación tanto en millones de dólares como en porcentaje

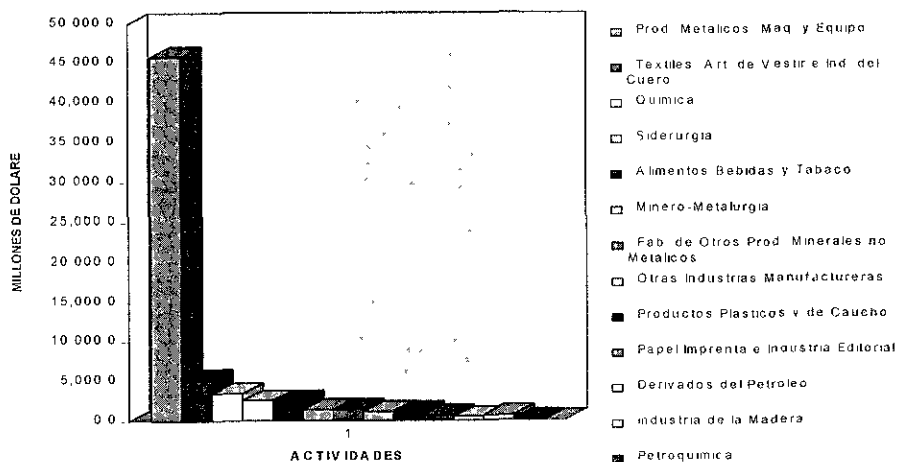
Grupos de Actividades de la Clasificación de Industrias Manufactureras, señalando importes de participación en Millones de Dólares y en Porcentaje (Ene-Oct 1996):

• Prod. Metálicos, Maq. y Equipo	45,719.0	68.5%
• Textiles, Art. de Vestir e Ind. del Cuero.	5,228.8	7.8%
• Química	3,374.5	5.1%
• Siderurgia	2,535.9	3.9%
• Alimentos Bebidas y Tabaco	2,447.8	3.6%
• Minero-Metalurgia	1,443.5	2.3%
• Fab. de Otros Prod. Minerales no Metálicos	1,417.4	2.1%
• Otras Industrias Manufactureras	1,162.0	1.7%
• Productos Plásticos y de Caucho	1,182.2	1.8%
• Papel Imprenta e Industria Editorial	706.8	1.0%
• Derivados del Petróleo	512.9	0.7%
• Industria de la Madera	713.8	1.2%
• Petroquímica	220.4	0.3%
Total:	66,665.0	100.0%

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 14

A efecto de esquematizar las cifras anteriores se presenta a continuación el "Cuadro 9"

CUADRO 9
(Exportación por Grupos de la Industria Manufacturera Durante Ene- Oct 1996)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol. XIX, Número 10, pp 14.

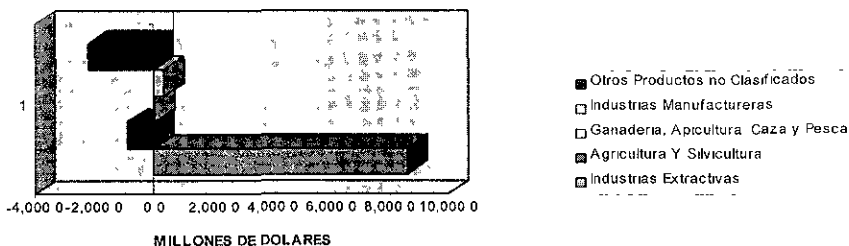
2.1.5. Saldos en la Balanza Comercial 1996 (Enero-October)

La balanza comercial de México obtuvo un superávit comercial del orden de los \$5'820.3 mdd, donde la clasificación manufacturera por si sola obtuvo un superávit del orden de los \$311.7 mdd. A continuación se detallan los saldos en la balanza comercial de 1996 por clasificaciones industriales expresados en mdd, graficando en el "cuadro 10" su importancia frente al total

Clasificaciones Industriales	Saldos de la Balanza Comercial 96
Agricultura y Silvicultura	\$ - 908 2
Ganadería, Apicultura, caza y pesca	\$+ 24.7
Industrias Extractivas	\$+ 8,607 9
Industrias Manufactureras	\$+ 311.7
Otros Productos no Clasificados	\$ - 2,215 8

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol. XIX, Número 10, pp 24.

Cuadro 10
(SalDOS de la Balanza Comercial Ene- Oct 1996 por Clasificaciones Industriales)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 24

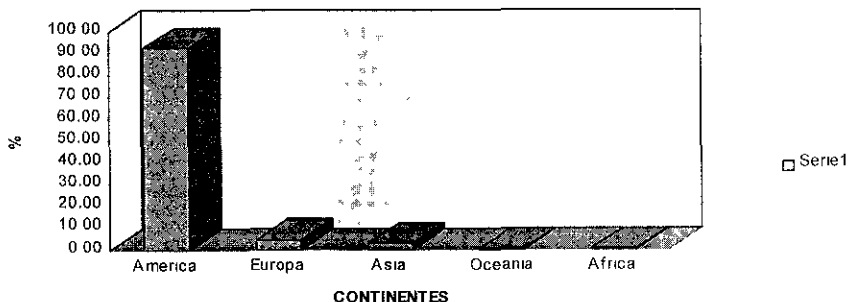
2.1.6. Exportaciones por Zonas Geoeconómicas 1996 (Enero-October)

Las exportaciones realizadas por nuestro país durante Enero - Octubre de 1996, se desplazaron de acuerdo a las siguientes Zonas Geoeconómicas (Se esquematiza en el Cuadro 11):

Continente:	Exportaciones (%)
Americano:	92.55
Europeo:	4.50
Asia:	2.76
Africa:	0.10
Oceanía:	0.09
Total:	100.00

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 91-96

Cuadro 11
(Exportaciones de Acuerdo a Zonas Geoeconómicas Ene-Oct 1996)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 91-96.

2.1.7. Comparativo de Indicadores 1995-1996

En los capítulos anteriores hemos expuesto cuales son las cifras más representativas del comercio exterior de nuestro país durante 1995-Octubre 1996. A efecto de realizar en análisis de dicha cifras tomaremos en consideración las cifras reportadas por México durante 1994 en el mismo sentido en que las hemos usado para 95 y 96 lo cual nos dará una mejor perspectiva de las tendencias de nuestro mercado exterior. Evidentemente las cifras de 1994 no serán graficadas de manera independiente, pero si consideradas para el comparativo con los años posteriores.

Como claramente se puede observar en los cuadros 1 y 8 de este trabajo, la actividad más importante de exportación que tiene nuestro país durante los últimos dos años es la Clasificación Manufacturera, ya que en promedio representa el 84% del total de las exportaciones Mexicanas. Esta tendencia se congruente con el año de 1994 donde esa actividad representó el 83.9% del total.

Tomando la información tal cual la estamos presentando, podríamos considerar que la economía de México está marchando por un buen camino, ya que hemos logrado revertir la tendencia de ser un país únicamente exportador de petróleo, tal y como pasó en los años 70'tas, a ser un país exportador de manufacturas. Desafortunadamente la situación es otra, ya que no obstante el importante desarrollo de la actividad manufacturera en nuestro país en años recientes, está no se está ni vinculando con todas las actividades productivas de nuestro país, ni con todos o la gran mayoría de los sujetos económicos que participan en la economía de México, generando por sí fuera poco una enorme dependencia hacia un solo mercado internacional.

Pero, ¿Porqué no atrevemos a realizar semejante afirmación?, porque si observamos con cuidado la información contenida en los capítulos de indicadores encontraremos que la exportación de nuestro país en los últimos tres años se concentra en 5 de los 13 grupos de actividades del sector manufacturero, siendo estos para octubre de 96:

Grupo de Actividad:	Participación :
• Productos Metálicos, Maq. y Equipo	68.5%
• Textiles, Art. de Vestir e Ind. del Cuero	7.8%
• Química	5.1%
• Siderurgia	3.9%
• Alimentos Bebidas y Tabaco	3.6%
Total.	88.9%

Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10. pp 14

Los anteriores grupos de actividades por si solos representan 74% promedio del total de las exportaciones realizadas por México durante 1994 1995 y el período enero - octubre de 1996. Lo anterior es una muestra de la enorme concentración de operaciones exportadoras en ramas específicas, donde el grupo de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo representa el 58% del total de las exportaciones mexicanas de 1996. Por desgracia esto no es lo peor, ya que atendiendo a lo expuesto por Carlos Palencia Escalante, Director Ejecutivo del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI):

“En México tan solo 27% de las empresas exportadoras tienen bajo su responsabilidad 80% de las exportaciones que realizamos al resto del mundo”²⁶

Lo anterior no es raro ya que si el grupo de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo por si solo abarca el 58% del total y este sector se relaciona con la industria automovilista, fácilmente deducimos que las empresas ahí participantes son empresas transnacionales, tales como Ford Motor Company, Chrysler, Ford Motor Company, General Motors, Volkswagen, Nissan, BMW y Honda, con la observación de que prácticamente no existe en este sector una empresa mexicana del tamaño de esos consorcios.

Está tendencia a la concentración no es nueva en nuestro país, sin embargo no se ha podido realizar nada para evitarla. Para el año de 1996 de acuerdo a un estudio del Periódico el Financiero, la concentración de las exportaciones sigue. A continuación me he permitido reproducir dicho estudio, el cual considero por demás importante tener presente:

“En México 3 sectores económicos -industria automotriz y de autopartes, eléctrica y electrónicos, maquinaria y equipo especial - efectúan 67.3 % de los negocios de exportación que se realizan con el resto del mundo, situación que revela el alto grado de concentración del mercado exportador nacional y su marginal impacto en el resto de las actividades económicas productivas del país.

Además, estos tres giros industriales dentro del sector de las manufacturas engloban a las 720 firmas empresariales en su mayoría multinacionales que operan en nuestro país, y en cuyas manos gira el 80% de los negocios internacionales en materia de exportaciones

Según estimaciones de Bancomext, Secofi, Banco de México y Secretaría de Hacienda, de los 100 mil millones de dólares que

²⁶ Carlos Palencia Escalante, Director Ejecutivo del Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI) “¿Hipotecando Exportaciones?”, El Financiero, Sección Enfoques, Miércoles 28 de Agosto de 1996, pp 12A

México prevé captar en 96 vía comercio exterior, entre 75 mil y 80 mil millones lo realizarán ese selecto grupo de consorcios empresariales, es decir 2% de las empresas que conforman la plataforma exportadora nacional, el 20% restante de las divisas que ingresen al país será el resultado de las ventas que realicen las 27,924 industrias restantes

Dentro de los principales consorcios industriales que manejan el comercio internacional, sobresalen en el ramo automotriz: Chrysler, Ford Motor Company, General Motors, Volkswagen, Nissan, BMW y Honda, cuya producción ascendió a 873 mil unidades al cierre del mes de Agosto del presente año, y del cual el 60% se canalizó al mercado de exportación

Al interior de la industria químico farmacéutica destacan firmas como Basaf Mexicana, Ciba Geigy, Bayer de México y Fedmic de México, así como Dupont, Fibras Químicas, Industrias Negromex, Industrias Resistol, entre otras.

En el sector eléctrico y electrónico sobresalen Hewlet Packard, Sanyo, Sony, IBM, Motorola y un sinnúmero de firmas transnacionales.

Cabe destacar que todas ellas son consideradas por la Secofi como firmas Altamente Exportadoras (Altex), de las cuales a 1996 tiene registradas mil 612 y de cuyo número 346 se dieron de alta en el presente año

Al respecto, la Dirección General de Servicios al Comercio exterior, a cargo de Rocío Ruiz; indica que la característica básica para que una empresa se inscriba dentro de el grupo de las Altex es que sus ventas externas superen los 2 millones de dólares anuales. Aunque para el grupo de las 700 esas cifras son muy superiores

De acuerdo con las cifras de la balanza comercial mexicana que maneja la SHCP y el INEGI, durante los primeros 9 meses de 1996 el valor de las exportaciones ascendió a 69 mil 762 millones, de dólares lo que representó un aumento de 19 2 5 con respecto al mismo período del año pasado. De ese monto, las Altex, pero en particular las 750 transnacionales, manejaron alrededor de 50 mil millones de dólares de los casi 70 mil que el país captó al cierre del mes de septiembre por ese concepto. Es decir, a pesar de representar el 2% de la industria de exportación, están metidas en casi todas las ramas de la economía mexicana y constituyen el principal eje de la producción en sus ámbitos de competencia

Según las estadísticas de la Dirección de Comercio exterior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y de la Secretaría de

Hacienda y Crédito Público, en el sector manufacturero se concentran los principales productos de exportación, le siguen las petroleras en orden de importancia y las agropecuarias

A pesar de los esfuerzos del gobierno y empresarios a través de la ANIERM y Conacex, respectivamente, para integrar a las cadenas productivas al comercio exterior directa o indirectamente, hasta ahora los resultados han sido muy pobres, lo mismo que su peso en la sustitución de importaciones, no obstante, el esfuerzo desplegado por Bancomext, Nafin y Secofi para ampliar la base exportadora y diversificar mercado”²⁷.

Derivado de la información expuesta en el anterior artículo, es importante dimensionar las unidades empresariales en México. De acuerdo a cifras del Financiero, para junio de 1996 las unidades empresariales en México se componían de la siguiente manera:

UNIDADES EMPRESARIALES DE MEXICO.

CONCEPTO	MICRO	PEQUEÑA	MEDIANA	GRANDES	TOTAL
Industria de Alimentos	22,293	3,155	542	447	29,437
Textiles	14,031	3,743	782	507	19,063
Industria de la Madera	7,925	1,135	170	66	9,296
Editorial	9,468	1,224	230	131	11,053
Química	5,018	2,390	518	316	8,242
Minerales No Metálicos	4,547	766	113	95	5,521
Industrias Metálicas Básicas	16,634	2,711	398	226	19,968
Maquinaria y Equipo	6,598	1,462	427	633	9,120
Otras Industrias	3,880	472	95	98	4,545
Total:	93,394	17,058	3,275	2,519	116,245

Fuente: El Financiero²⁸

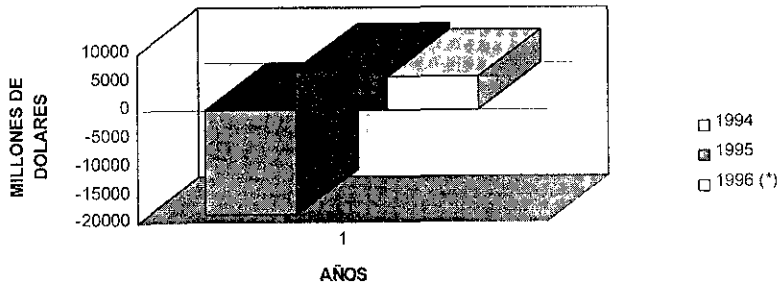
De las 116,245 empresas existentes a mediados de 1996, 28,644 se dedicaban al comercio exterior, es decir alrededor 25% del total de las industrias mexicanas. Eliminando a las 720 firmas multinacionales que controlan el 80% de las exportaciones totales, podemos considerar que a octubre de 1996, 27,924 empresas nacionales registraron ventas al exterior del orden de los \$15,805 mil millones de dólares, mientras que las restantes 87,601 empresas tuvieron que enfrentarse a un pobre mercado interno nacional.

²⁷ Mario Cappi, “Tres sectores, encargados del 67.3% de las exportaciones Concentradas en armadoras, electrónicos y maquinaria y equipo”, El Financiero, Sección Negocios, Miércoles 23 de Octubre de 1996, pp 12.

²⁸ El Financiero, Agosto de 1996, Sección Economía, México D.F.

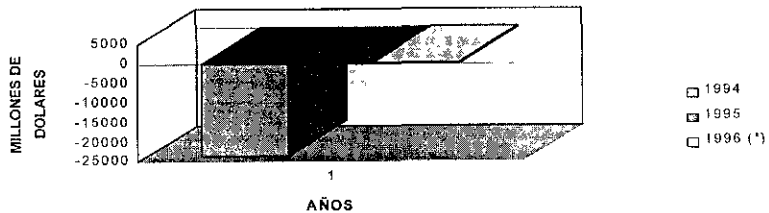
Es impactante el constatar la enorme dependencia que la economía mexicana tiene de las empresas transnacionales, veamos porque. Considerando la totalidad de las exportaciones de México, la balanza comercial ha comenzado a denotar una mejora permanente, ya que de un saldo deficitario del orden de los \$-18,463.7 mdd durante 1994, ésta paso a \$+7,088 mdd en 1995 y \$+5,820.3 mdd en el período enero - octubre de 1996 (ver cuadro 12) , lo cual se ha dado en gran medida por el mejoramiento del saldo de la clasificación manufacturera, ya que este último mantenía un déficit en 1994 del orden de los\$-23,349 6 mdd, pasado en 1995 a \$-117.1 mdd y a \$+311.7 mdd para el período enero - octubre de 1996 (ver cuadro 13)²⁹

Cuadro 12
Balanza Comercial de México
(Período 1994-Parcial 1996)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 24
(*) Período enero - octubre de 1996

Cuadro 13
Balanza Comercial de la Clasificación Manufacturera
(Período 1994-Parcial 1996)



Fuente: cuadro elaborado por el autor con información obtenida de INEGI, Estadísticas de Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Ene-Oct 96, Vol XIX, Número 10, pp 24.
(*) Período enero - octubre de 1996

²⁹ INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información Preliminar, Enero - Octubre de 1996, Volumen XIX, Número 10, pp 23

Es aquí donde nos podemos percatar de la enorme dependencia de nuestro país por atraer y retener al capital extranjero, ya que este juega un importante papel para la estabilización de la economía de México, lo cual necesariamente nos conduce a inferir el porque se beneficia a nivel macroeconómico por vía de políticas económicas neoliberales a estos gigantes consorcios internacionales, aún cuando solo representan el 2% del total de las empresas exportadoras.

Por último para finalizar con este análisis de cifras tenemos que destacar otra abrumadora concentración de las exportaciones por lo que se refiere a zonas geoeconómicas, lo cual está íntimamente relacionado con la concentración de firmas que controlan el mercado exportador.

Durante el período de nuestro análisis (1994-parcial de 1996) las exportaciones de nuestro país se concentran en el continente americano ya que en promedio representan el 92% del total, mientras que el restante 8% se distribuye en los cuatro continentes restantes. Quizá podríamos inferir que esto es lógico dadas las condiciones geográficas de nuestro país, pero por desgracia son otros los factores que influyen. El principal y por todos conocido es nuestra cercanía con la mayor potencia comercial del planeta: Los E.U.A. Esta circunstancia representa que de nuestras exportaciones totales, alrededor del 83% se dirige hacia ese mercado, lo cual genera una despiadada dependencia

Gracias al análisis de los capítulos precedentes podemos tener un panorama más claro de la conformación de la clasificación industrial manufacturera orientada al ámbito exportador de México. Los premisas que se manejarán más adelante derivadas del análisis anterior serán las siguientes:

- 1.- Las industrias manufactureras representan la clasificación industrial más importante para el ingreso de divisas por exportaciones de México durante el periodo 94, 95 y 96.
- 2.- Uno de los factores de mayor importancia para que México obtenga de una balanza comercial positiva se deriva de la obtención de un superávit dentro de la clasificación de la industria manufacturera.
- 3.- Si bien las industrias manufactureras representan en los últimos años el 84% del total de las exportaciones mexicanas, estas se concentran en un 5 grupos de actividades, las cuales a su vez son controladas por un reducido grupo de empresas transnacionales.
- 4.- La existencia de una enorme dependencia y concentración de las exportaciones mexicanas a un solo mercado: el estadounidense

3. EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. Y EL APOYO A LAS EXPORTACIONES MEXICANAS, EL CASO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

Hasta el momento tenemos una visión clara de las actividades que realizan los bancos, y de los productos y servicios financieros que se ofertan, poniendo especial énfasis en el producto crediticio. Asimismo tenemos una clara panorámica de la conformación del sector manufacturero exportador, que nos permitirá determinar el volumen y la importancia de las actividades de Bancomext para el desarrollo de las exportaciones mexicanas.

En este apartado conjuntaremos y analizaremos las diferentes partes del trabajo para poder realizar nuestras conclusiones derivadas de nuestra hipótesis planteada al inicio del trabajo en la introducción.

Iniciaremos por determinar en el apartado 3.1 cuales son las funciones, actividades y mecanismos mediante los cuales Bancomext hace llegar los recursos financieros destinados a apoyar las exportaciones de las empresas. A efecto de estar en posibilidades de analizar por periodos de tiempo si el apoyo a permanecido, aumentado o disminuido, señalaremos en apartado 3.1.1. y 3.1.1.2. todos los productos y servicios ofertados por Bancomext para apoyar las exportaciones, concentrándonos en los apartados 3.1.2, 3.1.3. y 3.1.4 en analizar dos productos de financiamiento que Bancomext ofrece, los cuales son: El crédito a la pre-exportación y el crédito para el apoyo a ventas, viendo en el capítulo 3.2. como se están presentando los mecanismos de otorgamiento del beneficio, los montos y la importancia de los intermediarios bancarios y no bancarios en la labor.

Posteriormente en el apartado 3.3 analizaremos la problemática que se detecta para acceder al beneficio, derivado de analizar el conjunto de información hasta ese momento vertida, e insertando el problema dentro del ámbito económico del país a finales de 1994.

Finalmente en los apartados 3.3.2. las limitaciones encontradas en el otorgamiento del crédito, derivada de la participación de los intermediarios para determinar los sujetos susceptibles de entrar a los programas, para por último realizar un breve análisis de las cifras de los montos financiados en 1994, 1995 y 1996 por Bancomext, así como la distribución del financiamiento de acuerdo a los productos ofrecidos por Bancomext.

3.1. Los Productos de Apoyo Financiero (Crédito) Otorgados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (Bancomext) para el Apoyo de las Exportaciones.

A efecto de estar en posibilidades de exponer cuales son los mecanismos de Apoyo Financiero con los que el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. apoya las exportaciones de las empresas, será necesario realizar un acercamiento para definir las actividades que desempeña, funciones y responsabilidades que utiliza para tal fin. Lo anterior será posible resumirlo en cuatro puntos fundamentales

a).- El Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., de acuerdo con su propio criterio define sus actividades de la siguiente manera:

"Es el banco de desarrollo orientado a fomentar la competitividad internacional de las empresas y **promover las exportaciones, particularmente las no petroleras**, así como a impulsar la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones con empresas y organismos de otros países" ³⁰

Para efecto de nuestro análisis será más adelante importante definir si el postulado resaltado en negrillas se aplica para todas y cada una de las empresas exportadoras existentes en el mercado mexicano.

De acuerdo a la propia demarcación que en sus postulados expone Bancomext, las entidades que son susceptibles de ser sus clientes son:

"Empresas relacionadas directa e indirectamente con actividades de comercio exterior, en particular las medianas y pequeñas, primordialmente de los sectores con potencial de exportación y localizadas en todas las entidades federativas del país" ³¹

Como ya hemos analizado en el apartado 2.1.7. los sectores con potencial de exportación son precisamente aquellos donde la industria con accionariado propiamente mexicano no existe, sino que son sectores principalmente controlados por grandes corporativos, tal y como es el sector de: productos metálicos, maquinaria y equipo, el cual tiene una participación del 68.5% del total de las exportaciones realizadas en 1996, siendo este sector el que aglutina a las empresas armadoras de autos.

³⁰ Banco Nacional de Comercio Exterior, Informe Anual 1995, Datos proporcionados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, México D F pp. 3

³¹ Idem,

A efecto de llevar a cabo el fomento, la promoción de las exportaciones, el impulso la atracción de inversión extranjera y la realización de coinversiones, Bancomext ofrece a sus clientes toda una gama de productos y servicios, entre los que destacan:

- “Productos y Servicios Financieros
 - Financiamiento
 - Garantías y Avales
 - Cartas de Crédito
 - Banca de Inversión
 - Tesorería
 - Fiduciario

- Servicios no Financieros
 - Promoción Comercial en el Extranjero
 - Promoción de inversión extranjera
 - Información sobre mercados internacionales
 - Capacitación
 - Asesoría ” ³²

Para efecto de este análisis es conveniente señalar que analizaremos al ámbito de los productos y servicios bancarios, específicamente lo que concierne a los productos de financiamiento (crédito), explorando particularmente dos de los productos de financiamiento: el crédito a la pre-exportación y el crédito para el apoyo en ventas.

Una vez visto que Bancomext es una Institución bancaria de desarrollo que busca impulsar el crecimiento de las exportaciones de las empresas relacionadas con el comercio exterior mediante productos y servicios financieros, necesitamos señalar cuales son los sujetos mediante los cuales lleva a cabo sus actividades. De acuerdo a la propia definición de Bancomext, las actividades son realizadas por los siguientes sujetos:

“A través de intermediarios bancarios y no bancarios

Directamente, a través de la red de oficinas nacionales e internacionales ” ³³

³² Idem, pp. 4

³³ Idem,

Toda vez que se han analizado las actividades, el sector al que se orienta, los mecanismos y los sujetos a través de los cuales cumple sus actividades y funciones, el propio bancomext expone la razón de su existencia, a lo cual señala:

“ Para contribuir al aumento de la competitividad de las empresas y a la incorporación de un mayor número de éstas a la cadena productiva de exportación, con el fin de propiciar una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercados externos y promover así mayores niveles de bienestar social, vía la creación de empleos y la generación de divisas”³⁴

Para cumplir sus funciones Bancomext establece una serie de acciones y otorga diversos productos encaminadas a lograr su objetivo. Particularmente en este trabajo investigaremos algunos de los productos de apoyo financiero (entendido como crédito) que Bancomext otorga para el fomento del comercio exterior, buscando aclarar si dichos apoyos están llegando a sus destinatarios o existen deficiencias administrativas y de recursos que están impidiendo que las Micro y Pequeñas empresas se beneficien de tales productos.

3.1.1. Productos de Apoyo Financiero

En 1994 Bancomext ofrecía a las empresas solicitantes susceptibles de recibir su apoyo, por relacionarse con el ámbito exportador, una amplia gama de productos y servicios financieros para apoyar el desarrollo de las exportaciones. Para este análisis exploraremos cuales eran dichos productos financieros, enumerándolos a continuación:

3.1.1.1. Productos Financieros (1994)³⁵

CICLO PRODUCTIVO

- Tarjeta Exporta Capital de Trabajo (EXPORTA)
- Capital de Trabajo Integral (CTI)
- Capital de Trabajo (CAPTA) Importación de Insumos (FIME)
- Importación de Productos Básicos (CCC/EDC)

³⁴ Idem, pp. 5

³⁵ Banco Nacional de Comercio Exterior, Informe Anual 1994, México D F pp 24

VENTAS

- Ventas de Exportación (VEXPO)
- Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI)
- Ventas de Largo Plazo (VELPLA)
- Ventas de Unidades Inmobiliarias (FACTUR)

UNIDADES DE EQUIPO

- Unidades de Equipo Nacionales e Importadas (UNE)
- Unidades de Equipo Importadas vía Eximbanks (EXIM)
- Equipo de Transporte (Transportistas)

PROYECTOS DE INVERSION

- Proyectos de Inversión (PROIN)
- Desarrollo Tecnológico y Diseño (TECNO)
- Desarrollos Inmobiliarios Industriales y de Servicios (DTI)
- Inversiones Accionarias (INVA)

CONSOLIDACION FINANCIERA

- Reestructuración de Pasivos (COFIN)

ACCIONES DE PROMOCION

- Acciones Promocionales (PROMOCION)

GARANTIAS

- Garantía de Pago Inmediato
- Garantía de Pre-Embarque (Empresa)
- Garantía de Pre-Embarque (Instituciones Intermediarias)
- Garantía de Pre-Entrega
- Garantía de Post-Embarque
- Garantía de Post Entrega
- Garantías Contractuales

Para 1995 Bancomext redujo los productos susceptibles de apoyo a la empresa, tal y como lo veremos a continuación:

3.1.1.2. PRODUCTOS FINANCIEROS (1995)³⁶

CICLO PRODUCTIVO

- Importación de Productos Básicos (CCC/EDC)
- Pre-exportación

VENTAS

- Ventas de Exportación (VEXPO)

UNIDADES DE EQUIPO

- Unidades de Equipo Importadas

PROYECTOS DE INVERSION

- Proyectos de Inversión

CONSOLIDACION FINANCIERA

- Consolidación Financiera de Empresas Exportadoras

ACCIONES DE PROMOCION

- Acciones Promocionales

GARANTIAS

- Garantía de Pago Inmediato
- Garantía de Pre-Embarque (Empresa)
- Garantía de Pre-Embarque (Instituciones Intermedias)
- Garantía para Reestructuración de Pasivos
- Garantía de Post-Embarque Global
- Garantía de Post-Embarque Específica
- Garantías Contractuales

³⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior, Informe Anual 1995, México, D F pp 17

CARTAS DE CREDITO

- De Importación
- De Exportación
- Domésticas

BANCA DE INVERSION

- Asesoría en armado y estructuración de operaciones

SERVICIOS FIDUCIARIOS

- Mandatos
- Fideicomisos
- Comisiones Mercantiles

OPERACIONES CAMBIARIAS

- Compra-Venta de Divisas

Al momento de escribir este trabajo todavía Bancomext no ha publicado el informe anual de 1996, pero se tiene conocimiento dada la actividad bancaria que los productos no han sufrido grandes modificaciones, por lo menos en el rubros de ciclo productivo y ventas. Siguiendo el proceso metodológico utilizado a lo largo de este trabajo, es conveniente señalar que a partir de este momento nos referiremos exclusivamente a dos de los productos financieros (crédito) que utiliza el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. para el apoyo de empresas con vocación exportadora, dejando de lado todos los demás productos y servicios. Los productos financieros a los que nos referiremos serán:

- Los productos para apoyo de Ciclo productivo, específicamente la Pre-exportación
- Los productos para el apoyo de ventas, específicamente las Ventas de Exportación "VEXPO".

3.1.2. Productos para el Apoyo del Ciclo Productivo

Como ya se comentó en la primera parte de este trabajo todas las empresas eventualmente necesitan apoyo para desarrollar eficientemente su ciclo productivo, aún más aquellas que requieren de crecer, es decir, aumentar su participación en el mercado. Partiendo de la base que la gran mayoría de las empresas mexicanas requieren de incrementar su participación en el mercado de las exportaciones, Bancomext ha venido otorgando aparentemente apoyo para realizarlo.

Como hemos visto el grueso de las exportaciones mexicanas se concentran en un pequeño porcentaje de empresas, la mayor parte de ellas transnacionales, dichas empresas dadas sus condiciones financieras no requieren de apoyo financiero urgente para incrementar su participación de mercado, ya que ellas **son** el mercado, tanto a nivel nacional como internacional y para clara muestra se puede analizar el caso de Ford Motor Company o de todas las empresas transnacionales productoras de autos (recordemos que el sector donde se localizan éstas empresas, es el más importante en cuanto a participación de las exportaciones con el 68.5% del total).

Así, vemos que las empresas que realmente requieren apoyo son aquellas micro y pequeñas empresas, es decir alrededor de 110 mil empresas de mercado potencial, y no aquellas que ya dominan el mercado, es decir alrededor de 750 corporaciones.

Para 1994 Bancomext destinaba recursos para apoyar el ciclo productivo de las empresas, por vía del capital de trabajo con 5 productos, tres de ellos destinados propiamente a la exportación (Tarjeta Exporta Capital de Trabajo "EXPORTA", Capital de Trabajo Integral "CTI" y Capital de Trabajo "CAPTA") y dos de ellos dedicados a la importación (Importación de Insumos "FIME" e Importación de Productos Básicos "CCC/EDC"), sin embargo para 1995 y 1996 el apoyo se limitó a únicamente dos productos, uno dedicado propiamente para apoyo de las exportaciones denominado: Pre-Exportación y que de alguna forma aglutinó a los tres anteriores productos, y otro dedicado a la importación denominado: Importación de Productos Básicos "CCC/EDC".

Por otro lado en lo referente a ventas encontramos que para 1994 Bancomext ofrecía 4 productos para financiar las ventas, siendo estos: Ventas de Exportación (VEXPO), Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI), Ventas de Largo Plazo (VELPLA) y Ventas de Unidades Inmobiliarias (FACTUR) Sin embargo para 1995 y 1996 Bancomext sólo ofrece un sólo producto para el financiamiento de las ventas, siendo este el denominado Ventas de Exportación (VEXPO).

A continuación comentamos cuales son las principales características de los productos denominados Pre-Exportación y Ventas de Exportación (VEXPO):

3.1.3. Crédito para la Pre-Exportación

Para 1995, cuando Bancomext determina cancelar los productos financieros de apoyo para el ciclo productivo de las empresas, se crea un nuevo producto financiero conocido como Pre-Exportación.

El anterior producto de alguna manera aglutina las principales características del producto denominado: Tarjeta Exporta Capital de Trabajo "EXPORTA", con dos notables excepciones: ya no se apoya al denominado exportador indirecto (al comenzar a operar el producto si se apoyó al exportador indirecto, posteriormente desapareció dicho apoyo)³⁷, es decir el grueso de las industrias micro y pequeñas del país y ya no se apoyan sectores que con la tarjeta EXPORTA si se apoyaban aunque no se vincularan con las exportaciones, siendo estos sectores: El Textil y Confección, Cuero y Calzado, Medicinas y Autopartes. Los demás productos de apoyo a la exportación sencillamente desaparecen para 95³⁸

El Producto financiero para la Pre-Exportación consiste en el otorgamiento de crédito para el apoyo del capital de trabajo de las empresas en su fase de producción de bienes y servicios. De acuerdo a la óptica de Bancomext con este producto financiero:

"se apoyan las etapas de producción, acopio, existencia de materias primas y de bienes terminados, la prestación de servicios, así como la importación de materias primas, partes componentes, empaques, embalajes, refacciones y materiales auxiliares que se incorporen a bienes de exportación"

Con este producto se pueden financiar el 100% de las necesidades específicas de cada empresa, demostrando fehacientemente que el dinero se utilizará para apoyar la exportación. Los documentos que pueden demostrar lo anterior son las facturas de adquisición de insumos o los pedidos del extranjero.

El plazo de financiamiento es variable dependiendo del ciclo productivo de cada empresa, con un máximo de hasta 360 días³⁹

³⁷ Se consideraba como exportador indirecto a aquellas empresas que sin exportar directamente, fabricaban productos que se integraban a su vez en otros productos que finalmente se destinaban al extranjero, por ejemplo: una empresa mexicana que realizara pedales de hule para carro y estos fueran vendidos a una compañía de automóviles para un modelo que se destinara a un mercado extranjero

³⁸ El producto "Capital de Trabajo Integral (CTI)" se orientaba al apoyo de exportadores directos, indirectos y potenciales de productos primarios, de jugos concentrados y de prestación de servicios. El producto "Capital de Trabajo (CAPTA)" se orientaba al apoyo de exportadores directos con ventas anuales de exportación de más de 10 millones de Dólares. Se señalan los productos destinados a la exportación, dejando de lado los productos orientados a la importación por no ser tema de este trabajo. Fuente: Banco Nacional de México, División de Financiamiento a las Exportaciones

³⁹ Fuente: Catálogo de Productos y Servicios Bancomext, México, D.F.

3.1.4. Crédito para el Apoyo de las Ventas

Como su nombre lo indica los productos de apoyo a ventas se orientan al apoyo de las ventas al extranjero. Para 1994 Bancomext contaba con 4 productos diferentes, siendo estos: Ventas de Exportación (VEXPO), Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI), Ventas de Largo Plazo (VELPLA) y Ventas de Unidades Inmobiliarias (FACTUR).

Como podemos observar los grandes corporativos son los que en su mayoría realizan las ventas de exportación del país, mismos que son susceptibles de entrar al concepto de "Ventas de Exportación", sin embargo las micros y pequeñas empresas representan un pequeño margen de este producto. Sin embargo al momento en que Bancomext da una línea de "Ventas de Exportadores Indirectos VENEXI", está permitiendo incorporar a la micro y pequeña industria con los grandes corporativos, ya que si bien quizá no exportan directamente, quizá si lo realizan por vía de alguna pieza fabricada por ellos y que va incorporada al producto final exportado, el ejemplo más claro se da una vez más en la industria automotriz.

Excepto el programa de Ventas de Exportación "VEXPO" para 1995 todos los demás programas de ventas son cancelados⁴⁰, por lo cual sólo procederemos a señalar cuales son las características del programa "VEXPO".

El objetivo del producto de Financiamiento a las Ventas de Exportación es el ofrecer a las empresas exportadoras directas "capital de trabajo requerido durante el plazo de recuperación del importe de su factura por exportación directa"⁴¹. El plazo de financiamiento es variable dependiendo del ciclo productivo de cada empresa, con un máximo de hasta 360 días.

⁴⁰ El producto de Ventas de Exportadores Indirectos "VENEXI" se orientaba al apoyo de exportadores indirectos, es decir aquellas empresas consideradas como proveedores de exportadores directos. El producto de Ventas de Largo Plazo "VELPLA" se orientaba al apoyo de empresas productoras y comercializadoras de maquinaria y equipo en el exterior y dentro del mercado nacional. Fuente: Banco Nacional de México, S.A., División de Financiamiento a las Exportaciones.

⁴¹Originalmente el programa también otorgaba este beneficio a los exportadores indirectos, pero posteriormente durante 1995 fue cancelado. Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. "Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior"

3.2. Acceso a los Productos de Apoyo Crediticio (Pre-Exportación y Apoyo a las Ventas)

Considero importante señalar cuales son las alternativas que tienen las empresas mexicanas para acceder a los productos financieros que ofrece Bancomext.

Las empresas interesadas en obtener los beneficios de los productos ofertados por Bancomext pueden acudir a cualquiera de las 41 oficinas que esta Institución mantiene a lo largo y ancho de la República Mexicana. En esas oficinas los empresarios interesados reciben asesoría y orientación por parte de los ejecutivos de Bancomext asignados para tal efecto. En caso de que el empresario este interesado en hacerse acreedor al apoyo financiero, el ejecutivo que lo atiende le señala la mecánica que se requiere para obtener un crédito. Como se señaló anteriormente los dos sujetos que están en posibilidades de atenderlo es el propio Bancomext o algún otro intermediario o no bancario. En 8 de cada 10 casos se le solicita al empresario que en primer lugar se contacte con un intermediario financiero comercial y que este intermediario, una vez analizado el caso, realice la solicitud de recursos a Bancomext, siempre y cuando el proyecto sea viable a ojos del intermediario. Lo anterior lo he constatado por los propios comentarios de los empresarios con los que convivo y por mi propia experiencia ya que en alguna ocasión me presente en Bancomext como si fuera empresario, dándole el trato anteriormente señalado. Asimismo el anterior comportamiento se infiere de las propias estadísticas de Bancomext ya que durante 1994 y 1995 la Institución canalizó a través de sus propias oficinas el 16% del total de los recursos otorgados para el apoyo de las exportaciones mexicanas. El restante 84% de los recursos se canalizó por vía de otros intermediarios financieros, donde evidentemente destaca la banca comercial. A continuación se exponen cuales son los porcentajes de participación de los diferentes intermediarios financieros durante 1994 y 1995

**FINANCIAMIENTO CANALIZADO A TRAVES
DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS (1994-1995)⁴²**

INTERMEDIARIOS	MONTO	%	MONTO	%
	1994	1994	1995	1995
Banca Comercial	\$10,680	75.3	\$6,084	76.3
Fdos. de Fomento y Bca. de Desarrollo	\$ 408	2.9	\$ 431	5.4
Empresas de Factoraje	\$ 583	4.1	\$ 65	0.8
Arrendadoras Financieras	\$ 130	0.9	\$ 52	0.7
Uniones de Crédito	\$ 90	0.6	\$ 24	0.3
Total de Intermediarios Financieros	\$11,891	83.8	\$6,656	83.5
Primer Piso (Bancomext)	\$ 2,292	16.2	\$1,319	16.5
TOTAL:	\$14,183	100.0	\$7,975	100.0

⁴²Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, Informe Anual 1994 y 1995. Op Cit pp 14 y 16 respectivamente

Es importante comentar que los más destacados intermediarios financieros de la banca comercial que canalizaron recursos durante 94 y 95 fueron:

Intermediario: (Banca Comercial)	Ejercicio de 1994 (Porcentaje de Participación)	Ejercicio de 1995 (Porcentaje de Participación)
Banamex	16%	13%
Banca Serfin	11%	13%
Bancomer	12%	12%
Banco Mexicano (1)	6%	8%
Banco Internacional (2)	n/d	8%
Comermex (3)	6%	6%
Mercantil Probursa	n/d	5%
Otros:	49%	35%

(1) Ahora Santander Mexicano

(2) Ahora Bitel

(3) Ahora Inverlat

n/d: No determinado

Cuadro elaborado por el autor con datos de los informes anuales del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. 1994 y 1995

Desafortunadamente para 96 no conocemos si la canalización de recursos por vía de Bancomext y por vía de los intermediarios financieros se ha mantenido con los porcentajes de los años 94 y 95, ya que al momento de elaborar este trabajo aún no se publican los resultados obtenidos por Bancomext para este ejercicio. Sin embargo dada la permanencia de las estructuras administrativas y el número de oficinas de Bancomext⁴³, consideramos que la relación de clientes atendidos por su cuenta y por los intermediarios financieros ha permanecido sin cambios.

Lo que si detectamos es una notable disminución en la demanda de recursos por parte la Institución donde laboró, la cual como se puede observar en el cuadro precedente es la que históricamente más ha utilizado los recursos de Bancomext. Si extrapolamos este indicador, podemos inferir que la banca comercial denota una baja en la utilización de recursos provenientes de Bancomext. Por lo que respecta a mi caso particular mientras en años anteriores como Ejecutivo de Cuenta interactuaba constantemente para obtener recursos por parte de Bancomext, en la actualidad no mantengo ningún cliente susceptible de utilizar crédito bajo alguno de sus programas.

⁴³ Mientras que el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C mantiene 41 oficinas a nivel nacional, entre el Banco de Comercio, S.A. (Bancomer) y el Banco Nacional de México, S.A (Banamex) el número de oficinas para atención al público en toda la República Mexicana alcanza alrededor de 2,000 oficinas. Y si consideramos a todo el sistema financiero mexicano la cifra debe ser superior a las 5,000 oficinas (Aparentemente Bitel ya superó las 1,000 Oficinas, mientras que Bancrecer se acerca al mismo número)

3.3. La Problemática de la Micro y Pequeña Empresa para el Acceso a los Apoyos Financieros (Créditos).

3.3.1. Antecedentes

Uno de los motivos principales para realizar este tema de investigación es la inquietud para analizar al detalle cuales son las estrategias económicas gubernamentales que supuestamente permitirán a las empresas mexicanas, principalmente aquellas micro y pequeñas, desarrollar una estrategia de sobrevivencia ante la crisis económica y financiera que adolece nuestro país históricamente, y que se ha venido a recrudecer desde 1982 cuando en nuestro país se inició con el establecimiento de una política económica de corte "neoliberal".

Como se verá más adelante, el discurso oficial del Sr. Zedillo señala que la principal estrategia económica a seguir para el fortalecimiento empresarial, para paliar los efectos de una política económica restrictiva derivada de los lineamientos neoliberales, será el de apoyar a aquellas empresas con vocación exportadora.

Por lo anterior será conveniente realizar una breve explicación de las políticas neoliberales, ya que de ahí podemos inferir porque el país, de acuerdo a la óptica gubernamental, requiere de la vocación exportadora

El Neoliberalismo en México de acuerdo con la definición de Arturo Ortiz Wadgymar es el resultado del establecimiento de medidas económicas pragmáticas o recetas que se pueden resumir así:

- Reducción del Gasto Público
- Eliminación del Déficit Presupuestal, liquidando todo tipo de subsidios
- Reducción del tamaño del Estado
- Mayor Libertad Económica para los empresarios, banqueros, industriales y comerciantes
- Eliminación de controles de Precios
- Apertura Total e Indiscriminada a la inversión extranjera ⁴⁴

⁴⁴Arturo Ortiz Wadgymar, El Fracaso Neoliberal en México, 6 Años de Fondo Monetarismo (1982-1988). Editorial Nuestro Tiempo, México, D F Primera Edición 1988, pp 14

El Libro del Prof. Ortíz W. fue escrito en 1988 a la finalización del sexenio de La Madrid. Durante el sexenio salinista dichos postulados se llevaron al pie de la letra y nuestro país experimentó en su máxima expresión la práctica de estos.

Al momento de escribir este ensayo las consecuencias de haber seguido dichos postulados se manifestaron en 1994, ya que nuestro país económica y financieramente entró en crisis. Durante el periodo de 1988-1994 el gobierno mexicano había logrado controlar la inflación del país con índices por abajo del 10% soportada por la contracción de la demanda interna por vía de un estricto control en los salarios de los trabajadores y una política monetaria restrictiva que impedía en general la inversión estatal y la política del subsidio.

Con la política monetaria restrictiva aplicada en México, la demanda del mercado interno se vio reducida para una gran parte de los mexicanos, mientras que otra gran parte apoyaba sus deficiencias por la vía crediticia (y que posteriormente a finales de 1994 estallaría en una gran crisis bancaria), dada la incapacidad del poder adquisitivo de los salarios.

Así con la demanda del mercado interno deprimido debido al escaso poder de compra del salario del mexicano, la planta productiva nacional, acostumbrada a políticas proteccionistas y a un salario promedio del trabajador mexicano con poder de compra, se vio repentinamente enfrentada a una feroz competencia de los productos extranjeros, los cuales en muchos casos eran de mucho mejor calidad y a un precio más accesible que el producto mexicano, lo cual por lógica desplazó a la planta productiva nacional, principalmente aquella más indefensa para enfrentar los retos globalizadores, es decir, la micro y pequeña empresa. Es importante señalar que no todos los productos extranjeros traídos a México cumplían las características de calidad y bajo precio, pero desafortunadamente otros sí, sin embargo los productos entraban siguiendo el postulado neoliberal de "Apertura Total e Indiscriminada a la inversión extranjera".

Lo anterior trajo como consecuencia el cierre permanente de empresas mexicanas, principalmente las Micro y Pequeñas, que veían a sus productos totalmente fuera de competencia, ya que eran desplazados por artículos extranjeros los cuales llegaban a nuestro país a precios más baratos que los otorgados en México, y cumpliendo y/o superando los estándares de calidad solicitados por el mercado mexicano.

Si lo anterior lo trasladamos a un ámbito económico podremos darnos cuenta que para finales de 1994 la planta productiva nacional se encontraba con graves problemas, en especial el sector de la micro y pequeña empresa, ya que se encontraban ante una inviabilidad para continuar como negocios en marcha o sus productos eran más caros que los extranjeros, tal y como se puede constar en una entrevista realizada a María Teresa Kasuga, Vicepresidenta de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) donde señaló que:

“La situación favorable que había registrado la Micro, Pequeña y Mediana industria de 1990 a 1992, se ha revertido de manera dramática, ya que han desaparecido 8,151 empresas, de las cuales más de seis mil correspondieron a microindustrias.

Las empresa enfrentan una competencia desleal ante productos importados, fuertes restricciones al mercado crediticio, dificultades de consumo de la población, debido a la caída del poder adquisitivo; escasos estímulos para la inversión productiva y un progresivo “estrangulamiento financiero” aseveró

En este Contexto, enfatizó que no es suficiente contar con comportamientos favorables en los indicadores macroeconómicos, sino que deben iniciarse acciones orientadas a superar el grave problema que se vive a nivel de la microeconomía

Expuso que en la actualidad alrededor de 50% de las microempresas alcanzan, como máximo, una vida de aproximadamente 5 años, de acuerdo con información oficial. Lo anterior significa que de continuar las condiciones económicas y financieras prevalecientes, al iniciar el próximo milenio las microempresas aparecerán como una especie en extinción”⁴⁵

Es interesante constatar que uno de los problemas fundamentales que expone la dirigente de la Canacindra son las fuertes restricciones al mercado crediticio, lo cual no es extraño si consideramos que durante 1994 los índices de cartera vencida se incrementaron en prácticamente todos los intermediarios financieros, lo cual generó que los dirigentes de las Instituciones Financieras tuvieran pánico a otorgar nuevos créditos, dada la generalización de la cultura de no pago que se comenzó a vivir en México con movimientos como los del barzón, lo cual se constata en el siguiente artículo:

“La relación entre la banca de desarrollo y la comercial con las unidades industriales está marcada por la desconfianza, de ahí que la política de crédito mantenga una barrera de protección ante la sombra de la insolvencia.

La débil rentabilidad de las instituciones bancarias es un obstáculo para hacer accesible el crédito al sector privado de ahí que el financiamiento por 6 mil 987 millones de pesos otorgados por Nacional Financiera (Nafin) a las empresas mostrara una reducción de 7.2% real en los primeros 7 meses de 1996.

De igual manera, la política de préstamos de la banca comercial ha generado una menor demanda de recursos frescos, al advertirse que el crédito asignado por dichas instituciones al sector privado se contrajo 37% real durante Septiembre del presente año, respecto a igual mes de 1995.

⁴⁵ El Financiero, Junio de 1996, México, D.F.

En la incipiente demanda por nuevos préstamos también se advierten cambios según el tamaño de los establecimientos industriales, comerciales y de servicios que acuden a las instituciones financieras. El cambio se dio de manera abrupta, ya que anteriormente los principales sujetos de crédito eran las empresas micro y pequeñas; sin embargo durante el periodo enero - julio de 1996 éstas solo recibieron 1.8 y 7.9 % respectivamente de los créditos aportados por Nafin.

A su vez, los establecimientos medianos recibieron 12.4 % del total de los recursos, pero la presencia predominante en la esfera crediticia fue ocupada por las grandes empresas, las cuales obtuvieron 56% de los recursos frescos asignados por Nafin⁴⁶.

Lo anterior no es nada extraño observándolo desde la óptica financiera. Ante la debacle económica del país iniciada a finales de 94, los establecimientos que más resintieron el embate de la crisis fueron los micro y pequeños.

Entre 1992 y finales de 1994 las tasa de interés activas venían presentando una permanente baja en el mercado, llegando incluso a mediados de 1994 a ser de entre 15 y 20% anual, tal y como se puede observar en el siguiente cuadro tomando como tasa de referencia al CPP⁴⁷:

**TASAS DE CPP DURANTE 1993, 1994, 1995 Y 1996
(IMPORTES EXPRESADOS EN PORCENTAJE)**

Año/Mes	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
1993	22.79	22.72	21.31	20.16	19.75	18.68	17.36	16.91	16.18	15.57	16.62	14.68
1994	13.22	11.96	11.53	14.16	17.03	17.18	17.82	17.16	16.73	15.96	16.34	16.96
1995	29.87	35.98	56.82	70.26	57.86	46.39	41.42	37.10	34.61	37.08	47.54	46.54
1996	40.18	35.91	39.12	35.21	29.38	27.05	29.18	27.52	24.92	25.04	28.03	26.97

Fuente. Diario Oficial de la Federación

⁴⁶ Elvia Gutierrez. "Persiste el descenso en la demanda por nuevos créditos: nula confianza entre instituciones bancarias y empresas. El flujo de recursos frescos cayó 7.2 y 37 por ciento real. en la banca de desarrollo y comercial, respectivamente". El Financiero, Sección de Economía, Miércoles 23 de Octubre de 1996. pp 3A.

⁴⁷C.P.P.. Costo Porcentual Promedio de Captación emitida por el Banco de México (Banxico) "El Banco de México mensualmente calcula el CPP con base en la tasa y, en su caso, la sobretasa de interés de los pasivos en moneda nacional correspondiente a préstamos de empresas y particulares, depósitos a plazo (excepto de ahorro), así como en su oportunidad bonos bancarios. Obtenido del Diario Oficial de la Federación, portada

Las empresas y personas físicas que contrataron créditos al inicio de 1994 lo realizaron tomando en consideración que las tasas no sufrirían modificaciones importantes a la alza, dadas las informaciones presentadas por los voceros gubernamentales, lo cuales veían incluso la posibilidad de que nuestro país ingresara al club de ricos, o veían como un "mito genial" los salarios mínimos de los trabajadores.

Así el endeudamiento realizado a inicios de 1994 con tasas proyectadas por abajo del 20% se convirtieron durante 1995 en tasas en algunos momentos por arriba 70% (Ver CPP de Abril de 1995) lo cual derivó en un descomunal aumento de la cartera vencida de todos los bancos, dada la imposibilidad de pago de los clientes. A partir de lo anterior es que se derivaron múltiples programas de apoyo financiero a deudores y a la banca, tales como el ADE y el FOBAPROA respectivamente.

Por si lo anterior fuera poco, el embate de productos importados y la mala calidad en algunos casos de los productos mexicanos provocaron que una gran parte de los establecimientos empresariales micro y pequeños desaparecieran como negocios en marcha o entraran en cartera vencida con algún intermediario financiero, haciéndolos sujetos inadecuados del crédito, mientras que las grandes corporaciones, en su gran mayoría lograron sortear las dificultades e incluso incrementaron su participación en el mercado ante la inexistencia o desaparición de las unidades empresariales con dificultades financieras, mejorando con esto sus estructuras financieras, lo cual para los bancos es un elemento fundamental ya que se sitúa a la empresa como un buen sujeto de crédito, donde la recuperación es más fiable que en el caso de presentar una débil estructura financiera. Lo anterior se constata con las declaraciones de José Madariaga Lomelín y Héctor Rangel Domene, Presidente de la Asociación de Banqueros de México (ABM) hasta 1996 y Director General Adjunto de Bancomer respectivamente:

"La banca comercial en México está en shock y hoy, en un ambiente riesgoso y volátil, tiene miedo de prestar, aunque cuente con los recursos suficientes para otorgar créditos. No es un problema de dinero, es un problema de riesgo... Dejé en claro la necesidad "para salud de la economía " nacional, de diversificar las exportaciones... Mencionó que si bien ésta actividad requiere de financiamiento, éste está disponible, pero no es problema de recursos, sino de riesgo, por lo que es importante contar con un esquema de garantías amplio para la banca comercial y así inducir el financiamiento a la pequeña y mediana empresas"⁴⁸

⁴⁸ Lourdes González Pérez-enviada / Jorge Olmos-corresponsal , "La banca Comercial "esta en shock" y tiene miedo de prestar: ABM, El Financiero, Sección Finanzas, Viernes 8 de Noviembre de 1996 pp 8

Cabe destacar que no me encuentro en la posición de defender a las grandes instituciones financieras, las cuales evidentemente tienen deficiencias en cuanto a servicio e intereses de reproducción de capital que chocan contra la necesidad de un real apoyo a la economía de México por vía del apoyo a la planta productiva nacional, simplemente nos concretamos a exponer cual es la posición del sector empresarial mexicano y la posición de las Instituciones financieras respecto al otorgamiento de crédito posterior a la crisis de 1994, derivada de la instauración de la "recetas" económicas neoliberales.

Así pues derivado de la implantación de las "recetas neoliberales" México se encontró a finales de 1994 con una grave problemática económica y financiera. Para resolverla nuevamente recurrimos dichas políticas llevadas a un extremo y proponiendo nuevamente que el sector exportador sea la llave para la "recuperación" situación que se ha venido manejando ya desde 1987⁴⁹

Con todo lo anteriormente expuesto es inútil es señalar que las políticas económicas neoliberales seguidas en nuestro país a la fecha continúan siendo las mismas, no obstante su fracaso para beneficiar al grueso poblacional. Para ésta ocasión, no abordaremos en este trabajo las consecuencias de ésta decisión, lo cual sin embargo no nos impide señalar la importancia de este hecho para comprender porque dentro de la política económica expuesta en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 el Ejecutivo Federal ha propuesto que el sector exportador de nuestro país debe ser el pivote de crecimiento económico del país, tal y como lo ha venido informando:

"A fin de alcanzar y mantener un crecimiento económico dinámico y sostenido México debe transformar su economía, aseguró el presidente Ernesto Zedillo Ponce de León, quien destacó que al fin de año las exportaciones alcanzaran 100 mil millones de dólares, muy por arriba de los 80 mil millones registrados durante 1995"⁵⁰.

La respuesta es clara, mientras continuemos contrayendo el circulante para no favorecer la inflación gracias al mantenimiento de los salarios reales del grueso de los mexicanos sin poder adquisitivo, mientras no exista un programa razonado de inversión estatal y mientras se considere que nuestra planta productiva nacional debe enfrentar por si sola la posibilidad de sobrevivencia bajo circunstancias desfavorables desde cualquier óptica que se analice (impuestos pagados, burocracia y corrupción existente solo por señalar algunas), el deprimido

⁴⁹ Arturo Ortiz Wagdymar, señala como el sector exportador se vuelve "el hijo predilecto del régimen". Op. Cit, pp 57

⁵⁰ Manuel Moreno Domínguez, "Exportaciones permanentes darán solidez al país- EZPL". El Financiero, Sección Economía, Miércoles 11 de Septiembre de 1996, pp. 24.

mercado interno no estará en posibilidades de permitir el despegue de la recuperación económica y solo existirá un camino: el mercado exterior, el cual también tiene grandes problemáticas, ya que es un sector ampliamente dominado por los grandes corporativos, lo cual lo convierte en un sector excluyente, debido a que la gran masa de empresas micro, pequeñas y aún medianas tienen enormes dificultades para vincularse, dadas las adversas condiciones económicas existentes, tal y como lo veremos en el apartado siguiente..

3.3.2. Problemática.

Derivado del análisis realizado a lo largo de este trabajo y una vez dimensionada la importancia y la segmentación del sector exportador, así como la problemática derivada de la implementación de una política neoliberal, con todas las implicaciones anteriormente detectadas, analizaremos algunas de las problemáticas que visualizamos enfrentan las micro y pequeñas empresas para acceder a los apoyos otorgados por Bancomext, siendo éstas:

- Las Limitaciones en el Otorgamiento del Crédito.
- La reducción del presupuesto destinado al apoyo de las exportaciones en últimas fechas.

3.3.2.1. Las Limitaciones en el Otorgamiento del Crédito

Una de las problemáticas que más interfieren para que las micro y pequeñas empresas no accedan a los financiamientos que otorga Bancomext, tiene que ver con los participantes a través de los que se pretende llegue el Beneficio. Como hemos podido ver a lo largo de este trabajo Bancomext no pudo a través de sus oficinas atender a todas aquellas empresas mexicanas que necesitan o quieren orientar sus esfuerzos para exportar, ya que el número de oficinas a nivel nacional solo llega a las 41. Por lo anterior canaliza en mayor medida a través de la Banca Comercial a los posibles candidatos para utilizar sus servicios. Aparentemente esto permite que los beneficios que otorga Bancomext lleguen hasta donde deben llegar, pero la realidad es otra, veamos porque

La Banca Comercial en México actualmente es de propiedad privada, por lo anterior, su permanencia en el mercado obedece a los intereses de sus dueños por realizar actividades de lucro, es decir la Banca es observada como un negocio. Así lo que los propietarios de los distintos bancos pretenden, es realizar sus actividades obteniendo ganancias (es decir reproducir su capital) sobre los servicios y productos que manejan y no están interesados en desarrollar empresas que en la mayoría de los casos tienen una posibilidad de sobrevivencia pobre, tal y como son las características de las micro y pequeñas empresas.

En el área donde laboró, nos especializamos en otorgar a las empresas productos crediticios, que al momento de ser utilizados se convierten en un negocio realizado a favor de la Institución. Luego entonces los bancos se interesan en negocios viables que permitan principalmente la recuperación del dinero invertido, en primera instancia, por la vía de flujos que produce la empresa que solicita el crédito y, en segunda instancia, por vía de garantías, consideradas estas últimas como una cobertura contra posibles pérdidas.

Hasta este momento no existe nada extraño o que no conozcamos sobre las actividades bancarias, ¿donde pues se encuentra la problemática y/o las limitaciones para el otorgamiento del crédito?, la respuesta es simple, la problemática se localiza por un lado en la imposibilidad de los micro y pequeños empresarios en reflejar buenos flujos para la recuperación de los préstamos y por otro en los mecanismos utilizados por la Banca Comercial para definir a aquellos sujetos y/o empresas susceptibles de acceder a los productos crediticios. Por lo anterior será necesario señalar como define la Banca Comercial a los sujetos de crédito y que elementos necesita para analizar a dichos sujetos.

Evidentemente la forma para poder analizar a un sujeto de crédito que señalaremos a continuación, pertenece a una metodológica que utiliza la Institución donde laboro para poder conocer a una empresa y ver las posibilidades que tiene para poder pagar todas aquellas cantidades que la Institución facilite a nivel crediticio, sin embargo podemos comentar que en mayor o en menor medida las demás instituciones de la Banca Comercial utilizan el mismo método, mismo que no es ningún misterio.

A continuación comentaré detalladamente cuales son los pasos que en general cualquier Institución de Crédito sigue para poder conocer y evaluar la posibilidad de otorgamiento de crédito de cualquier empresa.

Seguimiento para el conocimiento de una empresa

Una vez que se identifica a una empresa que puede ser susceptible de ser un sujeto de crédito, la empresa necesita proporcionar la siguiente documentación:

- **Llenado de un formato donde brevemente se explique:**

- ⇒ Nombre de la Empresa, Domicilio, Teléfonos y Actividad
- ⇒ Fecha de Constitución de la Empresa, Capital Social y últimos Aumentos de Capital.
- ⇒ Accionistas, Consejo de Administración y Principales Ejecutivos.

- ⇒ Señalización de si reciben o no asesorías externas (Fiscales, Contables, Legales)
- ⇒ Señalización si existen Subsidiarias y Filiales
- ⇒ Fuentes de Abastecimiento
- ⇒ Recursos Humanos
- ⇒ Sistemas de Producción
- ⇒ Localización de la Planta
- ⇒ Mercado al que acceden
- ⇒ Tecnología y Regalías
- ⇒ Canales de Distribución del Producto y Medios de Transporte
- ⇒ Publicidad, Promoción y Fuerza de Ventas
- ⇒ Políticas Financieras
- ⇒ Otros Servicios Bancarios que se les Brinden
- ⇒ Seguros
- ⇒ Información sobre la utilización de créditos o no
- ⇒ Propiedades de la Empresa
- ⇒ Propiedades de los Principales.

- **Estados Financieros de 3 años anteriores a la fecha de análisis.**
- **Escrituras de la empresa debidamente Inscritas en el Registro Público de la Propiedad y Comercio (R.P.P. Y C.) de :**
 - ⇒ Constitución
 - ⇒ Poderes
 - ⇒ Cambios
 - ⇒ Aumentos de Capital
- **Relación de los 8 principales proveedores de la empresa**
- **Copias del Registro Federal de Contribuyentes de la empresa**
- **Relaciones Patrimoniales de los Principales.**

A partir de la anterior información el Ejecutivo asignado comienza a realizar un estudio de crédito para determinar si la empresa es susceptible de recibir un crédito o no, fundamentándose principalmente en el análisis de las cifras de la empresa, mismas que definen si el sujeto está en posibilidad de pagar el dinero que se le va a otorgar.

La primer problemática para casi todas las empresas, especialmente las Micro y Pequeñas, radica en la posibilidad de reunir los documentos y elementos solicitados

La segunda problemática radica en la calidad de la información obtenida, principalmente en el rubro de información financiera. Aquí es conveniente explicar un poco más. La información financiera que comúnmente se solicita son los Balances Generales⁵¹.

Haciendo una gran separación, existen dos tipos de balances, los dictaminados y los internos. Los primeros, son aquellos en los que un auditor ajeno a la empresa determina y valida la información contenida en los balances, todo esto de acuerdo a las normas contables vigentes. Los segundos presentan la misma información pero sin la validación externa.

Las instituciones financieras prefieren información que este analizada por un externo, ya que se garantiza de mejor manera la objetividad de la información. Desafortunadamente éste tipo de información dictaminada es la que menos tiene la micro y pequeña empresa. Uno de los motivos por la que no se cuenta con este tipo de dictamen radica en el hecho de que hay que pagar por él (lo cual entre paréntesis no es barato).

Es importante señalar que existe una obligación para dictaminar, lo cual varía en función de tener un determinado número de ventas y/o de empleados, sin embargo esa obligación no alcanza a la micro y pequeña empresa ya que está pensado para empresa medianas, grandes y corporativas.

Es en esta segunda problemática donde comenzamos a observar las distinciones que se realizan dependiendo de la información financiera presentada, ya que es más fácil acceder al crédito cuando la información es más confiable.

La tercera problemática tiene que ver con el tiempo de permanencia que tiene una empresa en el mercado. Si hablamos de empresas de reciente creación la experiencia obtenida, sobre todo a nivel crediticio, es realmente pobre y no existen elementos claros sobre la moralidad de la empresa o de sus accionistas. Así es más fácil acceder al crédito si ya se tiene una mediana permanencia en el mercado, ya que así existen posibilidad de obtener referencias que permitan avalar la moralidad del cliente.

La cuarta y última problemática que enfrentan las empresas para acceder al crédito, tiene que ver con la posibilidad de garantizar o no una posible pérdida del dinero que la Institución facilite.

⁵¹Un Balance General es un "documento que presenta la posición financiera de una empresa a una fecha determinada" J. Fred Weston, Eugene F. Brigham, Fundamentos de Administración Financiera. Décima Edición, Editorial Mc Graw Hill, pp 48. En general este documento presenta por un lado Los activos de una empresa, es decir todo aquello con lo que cuenta, y por otro los pasivos, que no es otra cosa que lo que debe la empresa. Asimismo presenta la inversión realizada por los socios y las ganancias o pérdidas sufridas a un periodo de tiempo determinado

Es conveniente detenernos un poco en este punto, ya que as aquí donde más reticencias se encuentran para poder otorgar créditos. Una vez que se ha determinado que una empresa es susceptible de recibir crédito porque el análisis de los elementos previo así lo posibilita, las instituciones de crédito solicitan avales y garantías adicionales que protejan la entrega del dinero. Si bien es cierto esto no es una constante, sobre todo para las empresas grandes y corporativas, si es cierto que para las micro y pequeñas empresas es prácticamente un requisito indispensable. Lo anterior se presenta debido a que estas empresas son más sensibles a las fluctuaciones de mercado, y existen mayores posibilidades de desaparición, tal y como lo hemos venido informando con las declaraciones de diversos dirigentes de las cámaras empresariales.

Viéndolo en este contexto el acceso a los créditos en general es un tanto complicado, ya que por un lado existen fuertes requisitos por parte de la banca para ceder recursos y por otro en los sectores empresariales no se logra cumplir con todo lo solicitado.

Volviendo al ámbito exclusivo del sector exportador y de las ayudas proporcionadas por Bancomext, encontramos que las empresas que quieren recibir el apoyo de ésta institución de desarrollo, requieren en primer término pasar por los estrictos requisitos que solicita la Banca Comercial para ser usuario de crédito, para posteriormente, y una vez aceptado, recibir el beneficio, el cual generalmente se enfoca a la obtención de recursos con tasas preferenciales.

3.3.2.2. La Reducción del Presupuesto Destinado al Apoyo de las Exportaciones en Ultimas Fechas.

Este capítulo me parece uno de los más significativos para este trabajo, ya que es aquí donde analizaremos el discurso utilizada por el gobierno mexicano a través del representante del Poder Ejecutivo Federal, Sr. Ernesto Zedillo Ponce de León.

Sí escuchamos con cuidado el actual discurso gubernamental, encontraremos que uno de los principales argumentos esgrimidos por sus voceros para sentar las bases del esperado crecimiento económico de nuestro país, es favorecer el incremento de las exportaciones de productos Mexicanos no petroleros. Para alcanzar dicho incremento, el Gobierno Federal a través de su Poder Ejecutivo, representado por Ernesto Zedillo Ponce de León, expresó, en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, las acciones que se emprenderán bajo su mandato en materia de comercio exterior

"Facilitar y simplificar los mecanismos de apoyo a las exportaciones y, a través de la banca de desarrollo, promover el acceso de los exportadores al financiamiento competitivo, en especial de las pequeñas y medianas empresas"⁵²

Promover, para los exportadores nacionales, el acceso al crédito en condiciones competitivas con las que gozan sus contrapartes del exterior"⁵³

A pesar de que el propio Gobierno Federal por vía de su poder Ejecutivo reconoce en el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 la importancia de apoyar a la planta productiva nacional para el desarrollo de las exportaciones de productos mexicanos no petroleros, por medio de un real acceso a los instrumentos financieros de apoyo (crédito), partiendo de una apertura comercial más dinámica que vigorice la economía para que esto a su vez se traduzca en.

- Una planta productiva nacional competitiva, tanto en calidad, como en precio
- Una mejor distribución del ingreso
- Aumento de la productividad y empleo
- Elevación de salarios y los índices de ocupación ⁵⁴

Vemos que en la práctica, a pesar del discurso oficial, la participación de empresas catalogadas como micro y pequeñas, no es significativa en lo que a volumen de exportaciones se refiere, ya que encuentran enormes dificultades para acceder precisamente a los apoyos crediticios que otorga Bancomext y en general a cualquiera, tal y como lo evidencia el siguiente artículo:

"contrario a la solidez financiera y repunte en ventas de las 500 principales empresas del país, los sectores Micro y pequeño no superan su situación de supervivencia que se refleja en la tendencia inalterable de los procedimientos de quiebra y suspensión de pagos presentados ante el Tribunal Superior de Justicia del D F de acuerdo al juzgado 1ro de lo concursal, en lo transcurrido de este año se han presentado mensualmente 12

⁵² Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, D F pp 161

⁵³ Idem,

⁵⁴ En el propio Plan Nacional de Desarrollo establece que: "una economía abierta promueve la eficiencia al sujetar a los productores nacionales, mediante la competencia al exterior, a la necesidad de **mejorar su productividad y la calidad y precio de sus productos**. Asimismo propicia una **mejor distribución del ingreso**. En primer lugar, elimina privilegios para algunos cuantos, los beneficiarios de un sistema de protección excesiva, que son pagados por la mayoría. En segundo lugar, **el aumento de la productividad y del empleo**, como consecuencia de un aprovechamiento más intenso de los recursos nacionales a que da lugar la competencia exterior, tiende a **eleva los salarios y los índices de ocupación**. En tercer lugar, la población se beneficia de una mayor diversidad de productos a mejor precio y de mayor calidad" pp 162

solicitudes de quiebra y suspensión de pagos de empresas asentadas en esta capital. La situación no es muy diferente a la de 1995 en que se promediaron 11.8 casos por mes para un total de 142, correspondiendo en 97% a micros y pequeñas empresas que en todos los casos demostraron falta de liquidez para seguir operando.

Institutos de investigación señalan que el crecimiento concentrado en un sector específico del aparato productivo se debe a que el actual modelo económico favorece sólo a las empresas con infraestructura y soporte financiero para explorar los mercados del exterior

Así, por un lado se tiene la evolución favorable de algunos sectores ligados a las grandes empresas y, por otro, una planta industrial que opera por debajo de los niveles de 1994 y que es la que directamente tiene que ver con la generación de empleo y ahorro interno ..

Es así como la expansión industrial se concentra en 3 principales ramas: minería, comunicaciones e industria manufacturera, que en conjunto crecen a un ritmo de 8.3% anual, mientras que el resto permanece estancado en 0.7%. Durante 1995 la crisis provocó la desaparición de 15,600 industrias”⁵⁵

Partiendo de la idea de que el Banco de Comercio Exterior, S.N.C. actúa como el instrumento del Gobierno Federal encargado del apoyo, promoción, asesoría y desarrollo de las ventas de productos Mexicanos en el extranjero veremos que los actuales esquemas de apoyo crediticio, canalizados a través de sus gestiones para la micro y pequeña empresa, son insuficientes a nivel de recursos, y ineficientes como procesos administrativos para apoyar las ventas de empresas de este tipo de tamaño en el exterior, tal y como se observó en el apartado 3.3.2.1 de este trabajo. Las cifras no mienten, el 84% de los recursos que Bancomext otorgó durante 94 y 95 para el apoyo de las exportaciones se realizaron por vía de intermediarios financieros, donde la banca comercial absorbió alrededor del 76% del total. Para el año de 1996 el apoyo de Bancomext cayó por completo de acuerdo con los comentarios periodísticos obtenidos, tal como se puede observar a continuación:

“El acceso a las exportaciones constituye prácticamente una utopía para las medianas, pequeñas y microempresas del país, Aseveró René Ortiz Muñiz, dirigente del Comité Mixto para la Promoción de las Exportaciones de la CANACINTRA, quien denunció que este sector no obtiene los apoyos oficiales del Banco Nacional de Comercio Exterior

⁵⁵ Arturo Gómez Salgado, “Microempresas, con la soga al cuello, bonanza de 500 Holdings Pequeñas industrias igual o peor que en 95, grandes compañías con 42% del PIB”. El Financiero Sección Negocios, Miércoles 2 de Octubre de 1996, pp 12

Las autoridades no solo no abren la llave del crédito sino tampoco proporcionan promoción ni -mucho menos- asistencia técnica

Los industriales no piden subsidios o líneas de crédito para exportar, lo que necesitan son apoyos para estar presentes en las principales ferias internacionales.

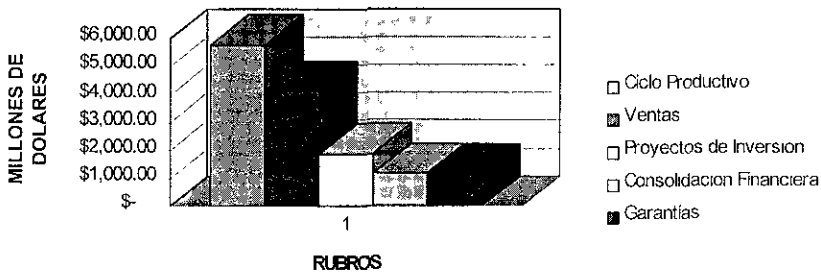
Aslan Cohen Cohen, director asociado del grupo de Economistas y Asociados (GEA), mencionó que a pesar de que la producción de la industria manufacturera aumento en 3.6% promedio anual en el periodo 1987-1994, el empleo durante el mismo se redujo 2.3 % promedio anual en el mismo lapso”⁵⁶

Para finalizar este apartado considero de vital importancia conocer cuales son los rubros a donde se destinan los recursos de financiamiento otorgados por Bancomext. Lo anterior lo realizaremos siguiendo en la medida de lo posible el cuadro presentado al inicio del apartado “Productos de Apoyo Financiero” lo cual nos permitirá observar el monto destinado para el apoyo del ciclo productivo y el financiamiento de las ventas, rubros que se constituyen como los más importantes receptores del monto total financiado

Del monto total otorgado durante 1994, el 70% (\$9,913 millones de dólares) se destino al apoyo del ciclo de productivo y ventas, de donde el Ciclo Productivo obtuvo \$5,782 y las ventas \$4,131 millones de dólares. Lo anterior se plasma en el cuadro a continuación descrito:

RUBROS A DONDE SE DESTINARON LOS RECURSOS DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (1994)

DISTRIBUCION DEL FINANCIAMIENTO

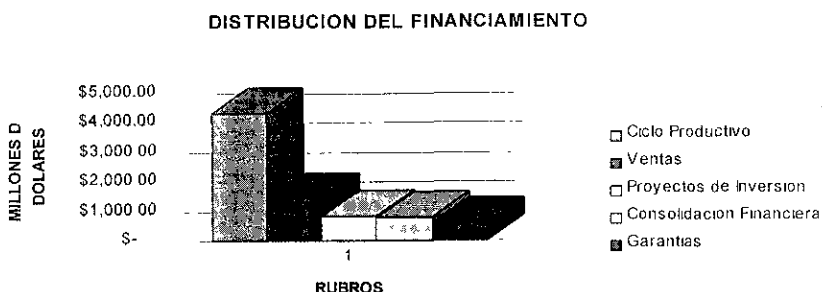


Fuente: Cuadro elaborado con datos del informe anual 1994 del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

⁵⁶ Lourdes González Pérez. “Desventaja de Exportadores”, El Financiero, Martes 12 de Noviembre de 1996. pp central 22 y 23.

Del monto total otorgado durante el ejercicio de 1995 el 72.1% (5,755 millones de dólares) se destinó al apoyo de los dos tipos de productos en los que estamos interesados: el ciclo de producción y el apoyo a ventas. Para el primero el monto destinado fue de \$4,308 Millones de Dólares. Para el segundo el monto destinado correspondió a \$1,447 millones. Lo anterior se plasma en el siguiente cuadro:

RUBROS A DONDE SE DESTINARON LOS RECUSOS DEL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR (1995)



Fuente: Cuadro elaborado con datos del informe anual 1995 del Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Como hemos observado para en los ejercicios de 1994 y 1995 el monto de financiamiento a disminuido de una manera dramática, ya que se redujo de un año a otro en casi la mitad. Para 1996 el panorama continúa desalentador, tal y como lo podemos constatar en el siguiente artículo:

"De acuerdo con las cifras analizadas por el propio Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C el crédito ofrecido a las exportaciones manufactureras ha descendido en los últimos tres años, pasando de un porcentaje de participación de alrededor del 72% en 1993 a 58% en 1994, 22% en 1995 y 9% en 1996 de acuerdo a su propia estimación"⁵⁷.

Asimismo es notorio como en general toda la banca de desarrollo a disminuido su participación para el apoyo de la planta productiva nacional, tal y como lo podemos observar en el siguiente artículo:

"El gobierno mexicano concentra en las 7 Instituciones de banca de desarrollo 33% de los activos totales del sistema bancario nacional, integrado por 1,450 millones de pesos.

⁵⁷ Lino Javier Calderón, "Se fortalecieron en 1996 los programas gubernamentales de fomento a las exportaciones", El Financiero, Sección Financiera, jueves 2 de Enero de 1997, pp 10A. Los porcentajes de señalados en ese comentario son estimaciones obtenidas de una gráfica elaborada con datos de Bancomext

De acuerdo con el boletín estadístico de banca y desarrollo emitido por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), correspondiente al 2do trimestre del año, el crédito de descuento o desarrollo se mantiene paralizado, pues de Diciembre a Junio de 96 cayó de 331,230 millones de pesos a 318,402 millones⁵⁸

La justificación que se expone para paliar esta disminución en el apoyo financiero la dan amparándose en el acuerdo de Apoyo Financiero y de Fomento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (FOPYME), el cual como ya señalamos es una ayuda otorgada por el gobierno federal y la banca comercial para disminuir el monto de pago de las deudas. Independientemente que el apoyo benefició a una gran mayoría de las micro y pequeñas empresas mexicanas, es importante señalar que dicho apoyo tiene una orientación de ayuda mucho más sesgada de la que los voceros gubernamentales le quieren dar, ya que el programa busca rescatar a lo que queda de la planta productiva nacional, fomentando por otro lado la cultura de pago de las empresas a las instituciones bancarias, situación que aleja los supuestos beneficios gubernamentales para el desarrollo de la exportaciones, ya que el programa tiene una orientación de rescate y no de desarrollo.

A pesar de lo anterior, se señala que las exportaciones crecieron 7.3% en el último semestre (Junio - Diciembre de 96), lo cual nos demuestra que no es precisamente la micro y mediana empresa la que participa de manera importante en las exportaciones, sino que este mercado es absorbido por un grupo de empresas corporativas privilegiadas, que en la mayoría de los casos pertenecen o son de capital netamente extranjero (entiéndase transnacionales).

⁵⁸ Alicia Salgado/Gerardo Flores, "Concentran 7 instituciones 33% de activos del sistema, paralizado el crédito en los bancos de desarrollo", *El Financiero*, Sección Finanzas, Miércoles 25 de Septiembre de 1996, pp. 7

CONCLUSIONES

Una de las primeras conclusiones que se derivan de este trabajo tiene que ver con la necesidad que tiene Bancomext de acercarse en primera instancia a los micro y pequeños empresarios, para realmente beneficiarlos con las ayudas otorgadas, ya que si se le deja la mayor parte de este trabajo a la banca comercial, ésta aplicará sus estándares de calificación para el otorgamiento del crédito, el cual busca como principal finalidad el incrementar y maximizar la posibilidad de negocio, buscando la protección integral del patrimonio, lo cual es incompatible con un verdadero espíritu de apoyo para el desarrollo de las exportaciones, particularmente con el sector micro y pequeño, ya que debido a su debilidad económica requiere de una mayor protección para germinar y desarrollarse.

Otra conclusión que se deriva de este trabajo tienen que ver con el discurso manejado por el Presidente de la República, ya que este señala la necesidad de apoyar al sector exportador mexicano, pero no especifica a cual de ellos, si al sector corporativo que actualmente maneja la mayor parte del total de las exportaciones, o a la gran mayoría de las empresas micro, pequeñas y medianas que bajo las condiciones actuales, ya sea por el manejo económico de corte neoliberal y por la inexistencia y dificultades de acceso a los beneficios de Bancomext, no pueden participar activamente en el proceso exportador, sino más bien se encuentran buscando no desaparecer dada la contracción del mercado interno.

"El modelo de desarrollo industrial está resultando excluyente para los establecimientos micro y pequeños, debido a que en el 1er semestre del año su integración al sector exportador fue nula, después de que el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) no otorgara ningún crédito para los exportadores indirectos"⁵⁹

Es por lo anterior que cuando el gobierno actual expone como un gran logro el incremento de las exportaciones mexicanas, debemos tener cuidado para no caer en la tentación de validar dichas afirmaciones a pesar de los incrementos en los volúmenes de captación en millones de dólares por vía de las exportaciones, ya que esta captación se concentra un reducido grupo de empresas privilegiadas, mientras que el modelo económico actual deja en clara desventaja a la gran mayoría de empresas nacionales, tal y como lo podemos inferir en el comentario del Sr. Francois Gour, estratega de mercados emergentes de Caspian Securities de Nueva York.

⁵⁹ Elvia Gutierrez, "Política de Costos, razón excluyente en el modelo industrial. Deterioro salarial promedio de 8.5% en establecimientos micro y pequeños, en el 1er semestre de 1996", El Financiero, Sección Analisis Económico, Miércoles 25 de Septiembre de 1996, pp 3A

"Durante la última década, las exportaciones de México han tenido una tasa de crecimiento anual de 20%, de modo que su valor asciende hoy en día a 100 mil millones de dólares", no obstante señala que actualmente esta tasa de crecimiento se a reducido al 15%.

En los dos últimos años, un gran número de firmas se enfocaron al mercado de exportación debido a que la demanda doméstica era extremadamente débil".⁶⁰

Consideramos de vital importancia vincular a las micro y pequeñas empresas mexicanas al barco exportador, sin tener que recurrir exclusivamente a los apoyos por vía de Bancomext, para lo cual necesitaríamos formular nuestras negociaciones internacionales pensando primordialmente en beneficiar a nuestra planta productiva nacional, sin que esto signifique protegerla al grado de hacerla incompetente, tal y como sucedió en el pasado, pero tampoco exponiéndola de manera brutal a una competencia mucho mejor preparada para los desafíos globalizadores.

Sin embargo tampoco tenemos porque dejar de totalmente de lado los apoyos de Bancomext, pero necesitamos hacerlos realmente efectivos, desarrollando planes flexibles que se adecuen las realidades nacionales, y que consideren condiciones derivadas de la inclusión de las políticas económicas "dolorosas pero necesarias", ya que de otra forma los supuestos beneficios obtenidos por vía de las exportaciones solo se quedan en un reducido grupo de empresas, convirtiendo el discurso oficial en una clara demagogia, sin que ello derive en beneficios para el grueso de las empresas mexicanas, las cuales debido a la orientación del gobierno tienen que disponerse a entrar a un modelo de exportación forzosa para sobrevivir, tal y como lo señala el siguiente artículo:

"La economía mexicana entrará a un modelo de crecimiento que mantiene latente la disyuntiva de mantener como principal soporte al sector exportador pero deja en desventaja al mercado interno. Las bases del crecimiento en el PIB volverán a recaer en el dinamismo del sector exportador, además que expresa la garantía de que las empresas dedicadas al sector externo serán las altamente generadoras de empleo. En este contexto se estimó un crecimiento en las exportaciones, sin considerar al sector maquilador, de 12.68% al cierre de 1997 (Esto de acuerdo con una investigación del área de análisis económico del el Financiero, basada en el documento de Criterios Generales de Política Económica para 1997).

⁶⁰ Articulista: Eric Kburpee/Finsat, "han crecido 20% anual las exportaciones de México en la última década". *El Financiero*, Sección Economía, Lunes 18 de Noviembre de 1996, pp 27A

Es así como los planes de sustitución de importaciones serán parte del largo plazo, ya que con el comportamiento descrito en el comercio exterior se está descartando inducir el desplazamiento de bienes intermedios por la producción de materias primas nacionales. En consecuencia, el programa de industrialización quedó al margen en el diseño de la política de crecimiento para el próximo año, debido a que propone que las importaciones seguirán moviendo la esfera productiva de las industrias, y que dará una prórroga a los principios de encadenamiento productivo. Lo anterior se desprende de la contribución que tendrán las importaciones en el crecimiento del PIB, de 3.40 % lo que revela que en forma sostenida se seguirá dependiendo de las adquisiciones de materias primas del exterior para continuar con la reactivación económica nacional”⁶¹

Como corolario de este trabajo podemos señalar que los apoyos otorgados por Bancomext para la micro y pequeña empresa han sido ineficientes por existir obstáculos para hacer llegar los recursos a sus beneficiarios, derivado de recurrir en un elevado porcentaje a las instituciones bancarias y no bancarias, ya que éstas sujetan sus procedimientos de otorgamiento crediticio a parámetros de calificación estrictos, ya que están más orientados a la búsqueda de rentabilidad y retorno asegurado de la inversión, ya sea por flujos o garantías, por ser instituciones de lucro y no instituciones de desarrollo o apoyo de proyectos.

Evidentemente al sujetar el otorgamiento crediticio a normas estrictas obstaculiza el acceso a los beneficios y productos financieros de Bancomext, especialmente a las micro y pequeñas empresas, las cuales a su vez también adolecen de sistemas administrativos o empresariales que les permitan responder con oportunidad a las exigencias de la Banca Comercial.

Por otro lado consideramos insuficientes los recursos destinados al apoyo, ya que a partir de la crisis de 1994 la política económica establecida por el gobierno, planteó la contracción del mercado interno, para lograr mantener la inflación baja, a costa de sacrificar el circulante del país, lo que desembocó en una falta de liquidez generalizada, que resquebraja la incipiente banca mexicana (privatizada durante el sexenio salinista), la cual a su vez se enfrentó a una sociedad que fomentó la política de no pago, lo cual también derivó en una aguda contracción del financiamiento, mismo que como señalamos funciona como un motor de desarrollo.

⁶¹ Elvia Gutiérrez, “La posición deudora de empresas y familias, principal obstáculo estructural para el crecimiento en 1997. repunte hacia afuera, parte central en el modelo de política económica”. El Financiero, Sección Economía, Viernes 8 de Noviembre de 1996.

Desgraciadamente el sector más golpeado por la contracción del financiamiento fue la micro y pequeña empresa, ya que en general no presentaban un cuadro financiero sano, derivado de la contracción del mercado interno y por el sometimiento a los retos de una economía globalizada que contemplaba la fácil entrada de productos extranjeros, mismos que en muchos casos presentaban productos de una mayor calidad y mejor precio.

Adicionalmente a lo anterior en las cifras de los flujos de apoyo financiero de Bancomext, encontramos una permanente tendencia a un decrecimiento en los montos de financiamiento, y sin embargo observamos una tasa ascendente de las exportaciones de nuestro país durante el mismo periodo, especialmente en las empresas del sector manufacturero.

La explicación de tal fenómeno se observa en las cifras de los sectores orientados a la exportación, ya que el sector más dinámico es precisamente aquel que es controlado por empresas transnacionales, es decir el de las manufacturas.

Finalmente podemos inferir que a pesar del discurso gubernamental de apoyo a las exportaciones de las empresas micro y pequeñas por vía de Bancomext, dicho apoyo no está existiendo, ya sea por las deficiencias e ineficiencias del propio modelo de apoyo, o por las condiciones de mercado imperantes desde 1994.

ANEXO

“IDENTIDAD Y GLOBALIZACION”

X CONGRESO NACIONAL ANUAL DE LA ASOCIACIÓN MEXICANA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES (A.M.E.I.)

MESA: Las Organizaciones Empresariales, sus Actores y sus Nuevos Intentos de Negociación Internacional.

Presidente: Profesora Laura Palomares

TEMA: Administradoras de Fondos de Retiro (AFORES) y su Establecimiento en México

Expositor: Luis Alfonso Aldana Sánchez

ADMINISTRADORAS DE FONDOS DE RETIRO (AFORES)

Desde principios de 1996, todos nosotros a lo largo del año hemos escuchado a través de las noticias, la televisión o en su defecto de algún conocido que en nuestro país comenzarán a operar a partir de 1997 las Administradoras de Fondos de Retiro (AFORES), esto derivado de las modificaciones realizadas a la Ley de Instituto Mexicano del Seguro Social, en lo referente a los Seguros de Pensiones. Desafortunadamente la información que tenemos a la mano es un tanto desordenada por la novedad de su implementación y en algunos aspectos escueta, lo cual provoca que surgan dudas como. ¿Que son las AFORES?, ¿Cuales son sus antecedentes?, ¿Porqué se establecen en México?, ¿Para que sirven?, ¿Quien las instrumentará?, ¿Quien autorizó su implementación?, ¿Que se pretende lograr con ellas?, así, la presente exposición tratará de aclarar estas preguntas, tratando finalmente de contextualizar la problemática que se deriva de su accionar, dentro del marco del presente congreso.

Para dejar en claro cual será la metodología para la exposición, será necesario delimitar el tema particular que nos interesa abordar. Por tal motivo iniciaremos la exposición comentando cual es el área de influencia que abordan las AFORES, lo cual necesariamente nos llevara a reseñar brevemente algunos de los más importantes planes de seguridad social realizados por el gobierno federal en la década de los 90'tas respecto de los planes para la jubilación para los trabajadores directamente relacionados con el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), lo que a su vez nos colocará en la necesidad de comentar algunos de los recientes cambios realizados en la Ley del Seguro Social en México

Para poder iniciar la exposición es necesario precisar que al hablar de AFORES, estaremos hablando particularmente del tema de la seguridad social en México, siendo particularmente específicos en los referente a los Seguros para el Retiro, es decir jubilaciones por vejez.

Comenzaremos señalado que las Administradoras de Fondos de Retiro, cuyas siglas son AFORES, serán entidades financieras especializadas con facultades para administrar fondos de pensiones, mismas que estarán interesadas en manejar específicamente aquellos recursos que todavía hasta hoy maneja el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en lo correspondiente al seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.

Para comenzar a adentrarnos en el tema es necesario primeramente realizar una comparación entre la forma de manejo que actualmente tiene el IMSS para administrar las pensiones y la nueva forma que se implementará por vía de las AFORES.

No obstante que tanto el esquema del IMSS, como el esquema de los AFORES lo que manejan es un sistema de pensiones para los trabajadores al momento de presentar cesantía en edad avanzada y vejez, existen profundas diferencias de forma y de fondo entre uno y otro. Por lo anterior a continuación presentaremos las diferencias más importantes entre ambos esquemas:

Concepto:	I.M.S.S.	AFORE
Manejo de Recursos.	I.M.S.S.	Instit. Particulares Instit Gubernamentales.
Destino de Recursos:	Fondo Colectivo	Fondo Individualizado por Trabajador
Rendimiento de Recursos	Sin	Con, adecuado a Inflación
Aportación de Recursos:	Cuotas al IMSS	Cuotas al IMSS Cuotas al SAR Cuotas al INFONAVIT
Posibilidades para registro de Aportaciones:	Sin	Con, Mediante Edo de Cta
Posibilidades para depósi- to Voluntario	Sin	Con, Aportación Voluntaria

Poder adquisitivo del monto de la pensión:	Mínimo	A futuro, el adecuado de acuerdo a condiciones de mercado (expectativa esperada)
Comisiones	Sin	Con, alrededor de 2.7% esperado, de acuerdo con la experiencia Chilena

Derivado de lo anterior es lógico suponer que al momento de que el IMSS abandone la responsabilidad y el manejo total del actual sistema de pensiones, existirán otras instituciones con autoridad para manejarlo. No obstante es importante comentar que aunque el IMSS ya no será el Instituto que maneje, de acuerdo a ley, el sistema de pensiones en México como único ente responsable, eso no lo exime de participar activamente en el manejo de una AFORE, siempre y cuando se sujete a las nuevas reglas establecidas.

Para poder comprender de una manera más clara lo expuesto comenzaremos por indicar cuales son los antecedentes inmediatos de las AFORES en México.

ANTECEDENTES:

La Creación de las AFORES

Las Administradoras de Fondos de Retiro es un concepto de manejo de pensiones que no fue creada en México, sino en Chile hace ya más de 15 años, es decir en 1980, e implantadas durante el año de 1981. Actualmente las AFORES son utilizadas en diversos países Latinoamericanos, tales como el propio Chile (funcionando desde 1981), Argentina (funcionando desde 1992) y Perú. En México se pretendía que entran en funcionamiento a partir del 1ro de Enero de 1997. Es importante destacar que durante la elaboración de este trabajo, la fecha para la implantación de las AFORES fue modificada, ya que a finales de Octubre se otorgó una prórroga de 6 meses para su entrada en funcionamiento, lo cual pasa la entrada en vigor al 1 de Julio de 1996

La Seguridad Social en México, el Caso de las Pensiones por Jubilación.

Desde la creación del IMSS en nuestro país y su concepto de seguridad social (1943), como resultado de un largo proceso de ajuste social cuyo clímax fue la Revolución Mexicana, el principal objetivo de esta institución a sido la protección y asistencia social para los mexicanos, cosa que desde mi particular punto de vista lo ha realizado de una manera por demás decorosa, ya que incluso en el extranjero tiene un amplio reconocimiento su función.

Considero importante destacar que el IMSS no es la única Institución encargada de la protección y asistencia social en nuestro país, también se encuentran otras como el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales para las Fuerzas Armadas Mexicanas (ISSSFAM) y el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), mismo del que al terminar este capítulo hablaremos

El motivo por el cual analizamos particularmente el caso IMSS, es porque hasta el día de hoy solo los cotizantes del IMSS serán los que inicien el programa de las AFORES. Para darnos una idea de el volumen de operaciones de todas las cotizaciones que se realizan en México por concepto de seguridad social el 80% lo acapara el IMSS, mientras que el ISSSTE tiene un porcentaje de participación del 18% y el ISSSFAM del 2% restante¹

De manera muy general el IMSS aborda 4 puntos de asistencia social, mismas que a continuación detallo:

- 1.- Servicio Médico
- 2.- Maternidad
- 3.- Guarderías
- 4.- Invalidez, Vejez, Cesantía y Muerte.

No obstante que el IMSS abarca estos servicios, el más destacable de todos es precisamente el servicio médico, el cual dicho por el propio director del IMSS, absorbe, a nivel de costo, prácticamente la totalidad de las cotizaciones que se realizan en nuestro país, lo cual deja con grandes carencias a los otros rubros de asistencia social, los cuales, no obstante la situación, imparten su ayuda de la mejor manera posible. El déficit existente que las cotizaciones no cubren evidentemente debe ser compensado por la ayuda gubernamental, misma que debido a la actual situación económica es otorgada con reticencia y aún observada como un gasto inútil, esto de acuerdo a los comentarios de nuestros "avezados" políticos tecnócratas.

¹ Fuente: Banamex, Revista Examen de la Situación Económica de México

Particularmente nos referiremos de ahora en adelante al rubro de Invalidez y cesantía por edad avanzada, destacando la problemática que el IMSS enfrenta actualmente para poder cumplir con este importante esquema de seguridad social, el cual como ya se ha comentado entra de manera directa dentro del ámbito de influencia de las AFORES, próximas a funcionar en nuestro país.

Actualmente cada trabajador que cotiza en el IMSS realiza una aportación que va en función a sus ingresos, y que sigue directrices debidamente reglamentadas por el propio IMSS. De ese importe esta reglamentado que se debe destinar un % de participación para cada rubro de asistencia social que puede utilizar o utiliza un trabajador. En el todavía vigente esquema de pensiones que maneja el IMSS, el Rubro de Invalidez, Vejez, Cesantía y Muerte, representa el 4.5% del total de la cotización aportada, importe de cotizaciones que en esencia al final debe destinarse para el otorgamiento de una pensión al momento de la jubilación, o cubrir invalidez del trabajador total o parcial.

Por comentarios del director del IMSS, aparecidos en diversos medios de difusión en nuestro país, el Instituto ya no esta en posibilidades de soportar, financieramente hablando, las pensiones de los trabajadores bajo el esquema actual, mismas que de por si son económicamente hablando insuficientes para cubrir las necesidades básicas de sus usuarios, por lo cual se requiere un nuevo esquema de fondos para el manejo de dichas pensiones. (Aquí cabe realizar un paréntesis, señalando que más adelante expondremos y analizaremos el trasfondo en el manejo de los fondos del IMSS y su imposibilidad para seguir manejando el esquema actual de pensiones). Así pues el esquema propuesto por el gobierno federal para el manejo de recursos en la búsqueda de solventar los actuales problemas financieros y económicos, tanto del propio Instituto, como de los trabajadores serán las AFORES.

El objetivo de las AFORES es garantizar a sus usuarios una pensión de retiro digna para su subsistencia al alcanzar una edad donde se quede privado de trabajos remunerados, este objetivo en México hasta el momento lo lleva a cabo el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS).

A nivel de porcentajes el actual 4.5% que se destina para cubrir el rubro de Invalidez, Vejez, Cesantía y Muerte será el mismo que se destine para el depósito de AFORES, en conjunto con otras aportaciones de las que más adelante se hablará. Adicionalmente el Rubro comentado se dividirá en dos partes, siendo éstas las siguientes:

1.- Invalidez y Vida

2.- Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez.

Para poder implementar un plan como el de las AFORES en México era necesario realizar modificaciones a la ley del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), ya que este instituto era el encargado de proporcionar un seguro de pensión por retiro, cesantía en edad avanzada y vejez. Dichas modificaciones las llevó a cabo el Gobierno Federal mediante un decreto de ley publicado en el Diario Oficial de la Federación el 21 Diciembre 1995, donde quedó asentada la nueva ley de Seguro Social, lo cual entrará en vigor a partir del 1 Enero 1997. Es importante mencionar que recientemente esta fecha se Prorrogó al mes de Julio de 1997.

Dicha ley modificó particularmente lo relativo al régimen obligatorio que comprende los seguros de Retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, regulándolo en el Título Segundo del Régimen Obligatorio, Capítulo V, Secciones 1ra, 2da, 3ra, 4ta, 5ta, 6ta, 7ma artículos del 112 al 151, así como por el Capítulo VI, Secciones 1ra, 2da, 3ra, 4ta, 5ta, 6ta, 7ma.²

En esencia las modificaciones expresan la posibilidad de que las AFORES manejen a partir del 1ro de Julio de 1997 (fecha que se da como resultado de la prórroga otorgada) el sistema de pensiones que el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) venía manejando por la parte comprendida a el seguro de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez.

El Sistema de Ahorro para el Retiro y su Conexión con las AFORES

El primer paso que el gobierno federal dio para reformar el sistema de pensiones para el retiro en México se dio cuando en Mayo de 1992 se implementó el plan del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), el cual consistió en que los patrones aportaran un 2% del salario del trabajador en un cuenta individualizada, la cual generaría un rendimiento. En este esquema se comenzó a manejar igualmente el monto de las aportaciones que el trabajador realiza al INFONAVIT, el cual representa el 5% del salario del trabajador. Los motivos para que esto se realizara de esta manera se daba como consecuencia de la búsqueda del manejo más transparente de los recursos, sirviendo igualmente para limpiar de un plumazo las graves deficiencias financieras que el propio INFONAVIT manejaba.

Este esquema durante los años que ha funcionado (1992-1996) a operado como un esquema de seguro de retiro paralelo al esquema que el propio IMSS maneja hasta el momento. Esto provocó que todos aquellos trabajadores que se jubilaron durante este lapso, recibieron el beneficio de la pensión del IMSS, más el monto acumulado en su cuenta individualizada, el cual dicho sea de paso fue mínimo debido a los pocos años de cotización.

² Diario Oficial de la Federación, Tomo DXVII, No. 8, México, D.F., Jueves 10 de Octubre de 1996

Con el nuevo esquema de pensiones se pretende que el SAR entre como una parte integral de las AFORES, conformando junto con la parte de Retiro, cesantía en Edad Avanzada y Vejez, el monto que de forma a las aportaciones que manejaran las AFORES. Más adelante esquematizaremos los porcentajes que están involucrados

ESTABLECIMIENTO EN MEXICO

En virtud de que las AFORES son un nuevo esquema de pensiones, el gobierno federal estableció que a partir del 1ro de Enero de 1997 con la nueva Ley de IMSS, las AFORES deberían comenzar a funcionar. Desafortunadamente hasta el momento y a pesar de haberlo así anunciado, ya existe una prórroga a la entrada en vigor de la nueva Ley del IMSS y por consecuencia de las AFORES. misma que se corrió al mes de Julio de 1996, lo anterior debido a que no se han podido definir perfectamente las reglas para su funcionamiento, así como por las inconsistencias existentes en las fuentes de datos para la individualización ³ Es importante destacar que la oposición, representada en este caso por el PAN, señala que la prórroga solo tiene dos razones:

*"Que el gobierno carece de recursos y busca a toda costa mostrar disciplina, por lo que prefiere terminar con un déficit público de 0.5 por ciento del PIB y no del 1.5 por ciento si las cosas se hicieran como se había ofrecido, o que busca desviar el dinero para aplicarlo en campañas políticas de los candidatos del PRI"*⁴

QUIENES PODRAN MANEJAR AFORES.

En México hasta el momento han circunscrito la posibilidad de creación de AFORES a las entidades financieras especializadas, incluyendo al propio IMSS, ya que se considera que estas instituciones son las más experimentadas para el manejo individualizado de recursos, contando la gran mayoría de ellos con los elementos tecnológicos suficientes para realizarlo. Llama la atención que en Chile es precisamente a éstas Instituciones a las que no se les permite participar en el mercado de AFORES (con la excepción de bancos con participación extranjera), mientras que a los sindicatos si, a diferencia de México, donde estas últimas hasta el momento no cuentan con autorización para operar.

³ El Financiero, "Detalles técnicos originan retrasos al sistema de AFORES" Alicia Salgado. miércoles 9 de Octubre de 1996.

⁴ El Financiero "Duplicará gastos de AFORES el retraso en la recaudación" Gerardo Flores. Alicia Salgado. Víctor González, jueves 31 de Octubre de 1996, sección finanzas.

En nuestro país apenas estamos comenzando la fase de constituir las AFORES, mismas que serán reguladas por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CON SAR)

En este mes de Octubre de 1996 se abrieron las posibilidades para solicitar el manejo de las AFORES, una por Institución financiera. Al mes de Noviembre de 1996 y de acuerdo a últimos comentarios de la CON SAR se han recibido 24 solicitudes de AFORES, mismas que están en análisis para ver si se otorga la autorización, de acuerdo a las propias especificaciones solicitadas por la CON SAR.

Las principales Instituciones financieras que se perfilan para el manejo de los AFORES son ⁵:

INSTITUCION	% DE PARTICIPACION ESPERADO
Bancomer-Aetna-Sta. María	13%
Banacci-Aegon	10%
I.M.S.S.	12%
GNP-Provida-BBV	7%
Serfin	6%
GBM-Promex	5%
Banorte-Bankers Trust	5%

Hasta el momento es importante señalar que se le ha permitido al capital extranjero la participación en este mecanismo de pensiones, bajo las siguientes características: todas aquellas Instituciones extranjeras que soliciten su participación en las AFORES podrán hacerlo con un accionariado 100% extranjero, siempre y cuando mantengan un tratado comercial con México y en caso de no estar en esa situación solo se les permitirá participar de manera minoritaria.

PORQUE SE ESTABLECEN EN MEXICO LAS AFORES

Hasta 1992 en México El Instituto Mexicano de Seguro Social se encargó en su totalidad del manejo de las pensiones de retiro de los trabajadores en México. En 1992 se implementó el primer paso para cambiar ésta situación, ya que en este año se creó el Sistema de Ahorro para el Retiro, mejor conocido como el SAR. El SAR pretende crear un sistema de pensiones que permita al trabajador ahorrar y capitalizar mediante intereses un capital que pueda utilizar al momento de pensionarse por retiro. Inicialmente el SAR funcionó a la par del sistema de pensiones del IMSS.

⁵ Reforma, "Operación de las AFORES", Jesús Castillo, pag 7 sección financiera. 6 de septiembre de 1996 de acuerdo a bursamétrica.

Para 1997 se pretende que el IMSS ya no sea la Institución encargada del manejo del sistema de pensiones en México, sino que mediante la creación de un sistema mejorado, se comiencen a manejar las pensiones de los trabajadores. Dicho mecanismo son los AFORES.

Hacerlo en este momento no es gratuito ya que es por todos conocido la situación de insolvencia que presenta el IMSS. Los motivos de tal situación son diversos, crisis económica, traducida a una falta de apoyo gubernamental al sector social, desfalcos de la Institución por malos manejos, etc.

De acuerdo a los voceros del gobierno encargados de promover el nuevo sistema de pensiones, el motivo de cambiar el esquema responde a dignificar los montos otorgados al momento de pensionar a los trabajadores, ya que el actual esquema no permite otorgar una pensión digna que responda a las necesidades actuales. La realidad no es tan simple, no obstante que se tiene mucha razón en la afirmación de lo anterior. También se debe mencionar que actualmente el IMSS ya es incapaz de responder a todos aquellos requerimientos de pensión, derivados por un lado la insuficiencia de las cotizaciones, las cuales de acuerdo a estimaciones dicen que de continuar la institución con el actual sistema de pensiones, el monto de las cotizaciones no sean suficientes para cubrir el monto de las pensiones a finales de los 90'tas, y por el otro de la falta de apoyo gubernamental, que a su vez responde a un esquema económico implementado en nuestro país, es decir el Neoliberalismo, donde el apoyo social es considerado un lujo y un desperdicio.

Ante estas circunstancias se plantea un esquema que permita principalmente:

- Solventar la insuficiencia Financiera del IMSS
- Dignificar la entrega de pensiones a los trabajadores Jubilados
- Generar el Ahorro interno y desarrollar el mercado de capitales
- Cumplir con los recetarios de fórmulas establecidos por el FMI

Como se observa, la descapitalización que sufre el IMSS recae por un lado en los trabajadores, mismos que no tienen una jubilación digna, asimismo recae en el gobierno federal ya que tiene que subsidiar lo que el IMSS no puede cubrir, cosa que por política económica tiene prohibido. Así se busca realizar un plan que por un lado desahogue la problemática del IMSS y por otro busque ser atractivo para sus futuros manejadores.

El atractivo para el manejo del nuevo esquema de pensiones es:

- Administración de recursos a largo plazo.
- Administración de un fondeo barato.
- Cobro de una comisión por trabajador (aún no determinada)

LAS CIFRAS

Desde la creación del SAR en 1992 hasta 1995, se dice que en las dos subcuentas del retiro, es decir el propio SAR, así como el INFONAVIT, se han acumulado \$48,348 millones de pesos, lo cual representa el 3% del PIB de 1995. Esta cifra representa el 18.75% del total del ahorro interno público y privado manejado en nuestro país.⁶ y se espera que más adelante alcance el 6% del PIB

Para el mes de Julio de 1996, de acuerdo con datos de la División SAR Banamex, se calcula que el monto de los depósitos acumulados en el SAR en todas sus subcuentas asciende a la cantidad de \$55,947 millones de pesos (favor de ver gráficas de mercado SAR, captación por Banco y la de Montos de Participación por Subcuenta), obtenido de alrededor de 11'539,857 trabajadores a lo largo y ancho del país.

De acuerdo a los comentarios externados por el director de la CONSAR, que será el órgano rector de las AFORES, se estima que para el primer año de operación de las AFORES los recursos que se manejarán serán del orden de los 30 mil millones de pesos.⁷

Tomando como referencia a Chile que es el país que desde hace ya más de 15 años maneja este tipo de esquemas, podemos señalar que los importes acumulados por concepto de estos recursos ya alcanzan el 40% del PIB del país, lo que en dólares equivale a 28 mil millones de Dlls⁸.

PORCENTAJES DE APORTACION QUE CONFORMAN LAS AFORES

A efecto de esquematizar cuales son las aportaciones que participan en la conformación de las afores a continuación presentamos un cuadro ilustrativo el cual mostrara rubro por rubro la composición con la cual iniciaran sus funciones:

Concepto de Aportación	Porcentaje	Origen
Seguro del Retiro (SAR)	2.0%	Patrón
Cesantía en Edad Avanzada y Vejez	4.5%	Aportación Tripartita (Trabajador, Patrón, Gob)
INFONAVIT	5.0%	Patrón
Cuota Social	5.5% sobre 1 salario mínimo General vigente D.F.	Gobierno

⁶Fuente: Banamex. Revista Examen de la Situación Económica de México pp 28

⁷Reforma, "Operación de las AFORES", Jesús Castillo, pag 7 sección financiera. 6 de septiembre de 1996

⁸ El Economista, "AFORES, Transparencia y Rigor", Carlos Velázquez Mayoral, Viernes 18 de Octubre de 1996, Sección Valores y Dinero.

CONCLUSIONES

Como se observa, la implementación de un programa como las AFORES en México, pareciera que responde a imperiosas necesidades internas de carácter económico y social, sin embargo a nosotros los internacionalistas nos corresponde analizar como un mayor grado de profundidad los aspectos que tocan estos programas, tanto en los ámbitos sociales, culturales y de relación económica entre países, ya que es en estos lugares donde realmente podremos encontrar una respuesta a los cambios experimentados.

En una época donde los conceptos globalización e identidad chocan entre sí para la comprensión de una cambiante y compleja realidad, es importante analizar el tema de los AFORES, para observar como a raíz de una política económica global (recordar que el programa de AFORES se está implementando dentro de diversos países de la América Latina) choca con una política social particular de un país como el nuestro.

El cambio en si no es lo preocupante, lo que me preocupa es percibir que el cambio no responde a una necesidad social del país, sino responde a una política económica dirigida en ámbitos no nacionales, que se vinculan peligrosamente con la política económica neoliberal, llevada a cabo en nuestro país desde comienzos de 1982 y de la cual sabemos que precisamente no se enfoca a la cobertura de necesidades nacionales, sino a la organización de la explotación controlada de los recursos, no solo de México, sino de toda América Latina⁹

Así las conclusiones que logró determinar son las siguientes:

- A pesar de tratar de solventar un problema social particular de México, las AFORES, al parecer parten de un concepto económico que engloba a diversos países latinoamericanos.

- El tan esperado ahorro interno en el país, parece mas bien responder a dictados de política económica neoliberal, donde la adecuada explotación de recursos pareciera el objetivo central.

- La participación de capital extranjero, que es una constante en todos los países donde se ha implementado el programa, lo cual necesariamente llevará al usufructo de riqueza en nuestro país.

⁹Ver Arturo Ortíz Wadgymar, El Fracaso Neoliberal en México, 6 Años de Fondo Monetario (1982-1988), Editorial Nuestro Tiempo

BIBLIOGRAFIA.

Díaz Mata Alfredo y Aguilera Gómez Victor Manuel, Matemáticas Financieras, Editorial Mc. Graw Hill, México 1989, Pág. 520

Ende Michael, Momo, Editorial Alfaguara, México, D.F., Pág. 255

Hilferding Rudolf, El Capital Financiero, Editorial de Ciencias Sociales, Instituto Cubano del Libro, La Habana, Cuba, 1971, Pág. 420.

León Curiel Alfonso, Pereda Rodríguez Héctor, Planeación y Gestión del Crédito Bancario, Editorial Trillas, Primera Edición 1985, México, D.F. Pág. 195

Mansell Cartens Catherine, Las Nuevas Finanzas en México, Editorial Milenio, S.A. de C.V., Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., Instituto tecnológico Autónomo de México, A.C. Quinta reimpresión 1994, México, D.F., Pág. 535

Marx Karl, El Capital, Editorial Siglo XXI Editores, Tomo I, Volumen I, Libro Primero, 13 Edición, México, D.F., Pág. 381

Rioja Peregrina Leonardo, Las Relaciones Internacionales, El Desarrollo de la Biotecnología y Algunas de sus Implicaciones en México, prueba escrita de exámen profesional, Director de Tesis: Profesor Alfredo Córdoba Kuthy, U N.A.M., Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, México, D.F. Pág.151

Schmelkes Corina, Manual para la Presentación de Anteproyectos e Informes de Investigación (Tesis), Colección: "Textos Universitarios en Ciencias Sociales", Editorial Harla, S.A. de C.V., México D.F. 1988, Pág. 116

Torres Gaytán Ricardo, Teoría del Comercio Internacional, Editorial Siglo XXI Editores, Decimocuarta Edición 1987, México D.F., Pág. 467

Velázquez Flores Rafael, Introducción al Estudio de la Política Exterior de México, Ed. Nuestro Tiempo, Primera Edición, México, D.F. 1995., Pág. 302

Ortiz Wadgyamar Arturo, El Fracaso Neoliberal en México, 6 Años de Fondo Monetario (1982-1988), Editorial Nuestro Tiempo, Primera Edición 1988, México D.F. Pág. 135

Weber Max, Economía y Sociedad, Editorial Fondo de Cultura Económica. México, D.F. Pág. 814

Weston J. Fred, Brigham Eugene F., Fundamentos de Administración Financiera. Editorial Mc. Graw Hill, Décima Edición, México D.F., Pág. 1,148

HEMEROGRAFIA

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Catálogo de Productos y Servicios 1996, México, D.F.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información Preeleminar, Enero - Enero 96, Volumen XIX, Número 1.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información Preeleminar, Enero - Mayo 96 ", Volumen XIX, Número 5

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Estadísticas del Comercio Exterior de México, Información Preeleminar, Enero -Octubre 96" Volumen XIX, Número 10

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior, Julio de 1996, México, D.F.

El Financiero, Director General: Rogelio Cárdenas, Periódico de Publicación Diaria, México, D.F., Varios Números

El Economista, Periódico de Publicación Diaria, México, D.F , Varios Números

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Anuario Estadístico de los Estados Unidos Mexicanos 1995, México, D.F.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Estadísticas Económicas, Balanza Comercial de México, Agosto 1996, México, D.F.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, XIV Censo Industrial, Industrias Manufactureras Productos y Materias Primas, Censos Económicos 1994, México, D.F.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, XIII Censo Industrial, Resultados Definitivos, Resumen General, Censos Económicos 1989, México, D.F.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Imágenes Económicas, Censos Económicos 1994, Distrito Federal, México, D.F.

Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática, Estadísticas Económicas, Indicadores del Sector Manufacturero, Julio de 1996, México, D.F.

Reforma, Director General: Alejandro Junco, Periódico de Publicación Diaria, México, D.F., Varios Números

Revista, Exámen de la Situación Económica de México, Director General: Alberto Gómez Alcalá, Revista Mensual Elaborada y Editada por el Departamento de Estudios Económicos de Banco Nacional de México, S.A., institución Fundada en 1884, Varios Números

OTRAS FUENTES

Banco Nacional de México, S.A., Curso de Crédito para el Area de Servicios y Productos Bancarios, División Empresas, impartido durante 1996.

Banco Nacional de México, S.A., Guía para el Conocimiento de Productos Ofertados por Bancomext, División de Financiamiento a las Exportaciones, México, D.F. 1994, elaborado por Charles E. Loutfi Loutfi.

Banco Nacional de México, S.A., Manual de Crédito, Area de Crédito Empresarial e Internacional,

Banco Nacional de México, S.A. Clasificador de Actividades Económicas Banamex. Políticas de Aprobación de Crédito, Dirección de Riesgo de Crédito, México, D.F.

DOCUMENTOS

Estados Unidos Mexicanos Diario Oficial de la Federación, Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos de México, Director: Lic. Carlos Justo Sierra, Varios Números.

Banco de México, Informe Anual 1993, México, D.F

Banco de México, Informe Anual 1994, México, D.F.

Banco de México, Informe Anual 1995, México, D.F.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1994, México, D F

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1995, México, D.F.

Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, México, D.F

..