



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA
DE MEXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES

"LOS MECANISMOS DE FINANCIAMIENTO AL
COMERCIO EXTERIOR MEXICANO EN LA
ADMINISTRACION DE CARLOS SALINAS DE
GORTARI"

TESIS PROFESIONAL
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LIC. EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
LITHA RAMIREZ DE SANTIAGO MERCADO



275/22

ASESORA: TERESA HAYNA DE LOZANNE

CIUDAD UNIVERSITARIA, MEXICO, D. F.

2000



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 mis padres

*José Lamberto, hombre recto, vertical, de una
sola pieza y alma de poeta; y
Martha, modelo de constancia, fortaleza y generosidad*

Gracias por su ejemplo y amor

*A mi hermana Viorica
por la confianza que siempre me profesó;
por su amistad; por su amor*

*A Soledad Ochoa Bravo †
maestra, guía espiritual, entrañable amiga*

Quiero agradecer de manera especial a mi profesora

Teresa Hayna de Lozanne

*por haber dirigido este trabajo.
Gracias por sus consejos, por su tiempo,
por sus palabras de aliento,
por su paciencia...
muchas gracias*

Gracias

*a los profesores: Irma Manrique, Francisco Dávila, Antonio Murgía y Alfonso Rodea
por la lectura que hicieron a este trabajo y por sus comentarios que contribuyeron a
enriquecerlo*

Gracias

*al Sr. Víctor Colín por compartir conmigo su experiencia en comercio exterior
al Sr. Antonio Nenclares por el apoyo logístico que siempre me otorgó
al Sr. Carlos Soria por su amplia disposición, su tiempo, su computadora
al Sr. Leonardo Carrillo por su estímulo constante*

Gracias

*a mi alma mater la
Universidad Nacional Autónoma de México*

Gracias

a Dios

INDICE

INTRODUCCION

i

1.	ANTECEDENTES DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR IMPULSADA POR CARLOS SALINAS DE GORTARI: DE LA SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES A LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES	1
1.1.	Periodo de Sustitución de Importaciones	1
1.1.1.	Objetivos que persigue la Sustitución de Importaciones	1
1.1.2.	Medidas proteccionistas impulsadas	5
1.1.3.	Crítica a la Política de Sustitución de Importaciones	15
1.2.	Periodo de Promoción a las Exportaciones	23
1.2.1.	Objetivos que persigue la política de Promoción a las Exportaciones	25
1.2.2.	Mecanismos impulsados para la promoción de exportaciones	26
2.	EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO DURANTE LA GESTIÓN DE CARLOS SALINAS DE GORTARI (1988-1994)	49
2.1.	Naturaleza de las importaciones mexicanas	50
2.2.	Monto de las importaciones mexicanas	53
2.2.1.	Bienes de capital	53
2.2.2.	Bienes de consumo	59
2.2.3.	Bienes intermedios	61
2.3.	Origen de las importaciones mexicanas	64

2.4.	Naturaleza de las exportaciones mexicanas	68
2.5.	Monto de las exportaciones mexicanas	72
2.5.1.	Exportaciones del sector agrícola y silvícola	73
2.5.2.	Exportaciones del sector ganadería, apicultura, caza y pesca	77
2.5.3.	Exportaciones de la industria extractiva	77
2.5.4.	Exportaciones del sector manufacturero	79
2.6.	Destino de las exportaciones mexicanas	82
2.7.	A manera de conclusión	87
3.	POLÍTICA ECONÓMICA IMPULSADA POR EL GOBIERNO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR	93
3.1.	La estrategia a impulsar	95
3.1.1.	El Plan de Desarrollo 1989-1994	96
3.1.2.	El Programa Nacional para la Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE)	99
3.1.3.	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX)	106
3.2.	El financiamiento al comercio exterior mexicano en la administración de Carlos Salinas de Gortari	110
3.2.1.	Medidas destinadas a favorecer el desarrollo de la política de financiamiento al comercio exterior	111
3.2.2.	Mecanismos de financiamiento, impulso al comercio exterior	115
3.2.2.1.	Programas impulsados por BANCOMEXT	118
3.2.2.2.	Programas impulsados por NAFIN	151
3.2.3.	Consideraciones sobre las dificultades de acceso al financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas	157
3.3.	Fuentes de financiamiento al comercio exterior	161
3.3.1.	Fuentes de financiamiento negociadas por BANCOMEXT	161
3.3.2.	Fuentes de financiamiento negociadas por NAFIN	173
3.4.	Destino del financiamiento al comercio exterior	176
3.4.1.	Manufacturas y Servicios	177
3.4.2.	Maquiladoras y sus proveedores	180
3.4.3.	Sector Agropecuario	181
3.4.4.	Turismo	184
3.4.5.	Sector Minero-metalúrgico	185

3.4.6.	Pesca	187
3.4.7.	Operaciones de Corto y Largo Plazo	188
3.4.8.	Financiamiento a las Empresas de Comercio Exterior	190
3.4.9.	Créditos y Proyectos Internacionales	191
3.5.	Resultados y perspectivas	193
3.5.1.	Resultados de la política de financiamiento al comercio exterior mexicano	195
3.5.2.	Perspectivas de la política de financiamiento al comercio exterior mexicano dentro del Tratado de Libre Comercio para América del Norte	207
	CONCLUSIONES	219
	BIBLIOGRAFÍA	227
	HEMEROGRAFÍA	231

INTRODUCCION

Durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, el Comercio Exterior se consideró esencial para emprender el crecimiento económico del país. Razón por la cual, con fundamento en la teoría neoclásica, se reafirmó la necesidad de eliminar todos los obstáculos que se opusieran a su libre desarrollo.

La estrategia de desregulación, liberalización y apertura que caracterizó a la política económica de este sexenio encuentra sus antecedentes en 1983, cuando se da por agotado el modelo proteccionista ejercido desde 1940, cuyo objetivo era estimular el crecimiento de la planta productiva y el empleo, mediante la sustitución de importaciones.

Antes de iniciar el estudio de la política salinista de comercio exterior, juzgamos conveniente exponer en el primer capítulo, las características del programa de sustitución de importaciones y las medidas proteccionista impulsadas; puesto que fue justamente en este marco donde se fortalecieron las grandes corporaciones que participaron activamente en el mercado nacional e internacional, una vez que se recrudesció la competencia. Asimismo se analizan los elementos vulnerables de dicho programa que dieron lugar, en la administración de Miguel de la Madrid, a una propuesta distinta basada en el liberalismo económico.

En ese periodo marcado por la grave crisis, producto del excesivo endeudamiento y la caída de los precios internacionales del petróleo, se consideró la promoción de exportaciones como la vía para recuperar el

crecimiento, mediante la captación y ahorro de divisas suficientes que financiaran el desarrollo con recursos propios; al tiempo que se hacía frente al compromiso de la deuda.

Estos principios fueron retomados por el gobierno de Salinas de Gortari; de ahí que se incluyan en este capítulo introductorio, los lineamientos generales que rigieron la economía nacional de 1983 a 1988.

Además, se esboza la participación de instituciones de desarrollo, como BANCOMEXT y FOMEX, en la promoción de exportaciones.

Por último se presenta un balance del estado que guardaba el sector externo del país, al tomar el poder Carlos Salinas de Gortari.

En el segundo capítulo se analiza la balanza comercial mexicana en el periodo comprendido entre 1988-1994, para detectar sus fortalezas y debilidades. En base a ellas y los antecedentes expuestos en el primer capítulo, dispondremos de una idea más clara de la capacidad del comercio exterior mexicano para erigirse en motor del crecimiento económico.

El tercer capítulo comienza con un acercamiento a los planes de desarrollo del sexenio, que nos permitirá conocer los grandes objetivos que la administración se propuso alcanzar a través del fomento de las exportaciones.

Según el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, la estrategia para enfrentar la problemática del país se centraría en la modernización de todos los ámbitos de la vida nacional.

En el área de comercio exterior dicha modernización significó arraigar la apertura, la desregulación y la eliminación de obstáculos que le impusieran algún freno.

Las medidas tomadas en este sentido son tema también de este capítulo; además de los mecanismos encaminados a estimular esta actividad, considerada importante por su capacidad para generar empleos, divisas, y favorecer la adquisición, difusión y desarrollo de tecnologías modernas.

Parte fundamental del apoyo comprometido para el desarrollo del comercio exterior se incluyó en los programas de financiamiento promovidos por BANCOMEXT y NAFIN, de los cuales ofrecemos una amplia descripción.

Igualmente, se detallan las distintas fuentes de fondeo y algunas de las dificultades que enfrentó el sector exportador para acceder a los recursos.

Finalmente, se ubican las actividades productivas beneficiadas con los distintos mecanismos de financiamiento y la repercusión que tuvo este apoyo en la economía del país. Esto nos permitirá evaluar el desempeño de la *estrategia de financiamiento al comercio exterior*, en base a los objetivos iniciales de política económica, y considerar sus perspectivas en el contexto que brinda la participación de México en el Tratado de Libre Comercio para *América del Norte*.

1. ANTECEDENTES DE LA POLÍTICA DE COMERCIO EXTERIOR IMPULSADA POR CARLOS SALINAS DE GORTARI: DE LA POLÍTICA DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES A LA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES

1.1 PERIODO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES

Iniciaremos nuestro estudio con el análisis de la política de sustitución de importaciones, sus objetivos y las medidas proteccionistas que se impulsaron en este marco. De esta manera determinaremos las ventajas que dicho modelo trajo consigo, así como las desventajas que condujeron a declararlo inviable, e iniciar una nueva etapa caracterizada por la promoción de exportaciones. Esto con el objeto de, por un lado, conocer el escenario previo a la apertura económica experimentada durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari y, por el otro, contar con elementos para el análisis de este proceso.

1.1.1 Objetivos que persigue la Sustitución de Importaciones

La estrategia de sustitución de importaciones postulaba como necesaria la manipulación de la espontaneidad del mercado para conducir deliberadamente la economía bajo la responsabilidad de la intervención estatal.¹

Su principal objetivo era producir en el país aquellos productos que solían adquirirse en el extranjero con el fin de proteger la planta productiva y el empleo nacionales.²

¹ Ver, Sosa Barajas, Sergio Walter, *Crecimiento Económico y Sustitución de Importaciones en México*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1992, p 9

Este modelo de sustitución de importaciones comprende teóricamente tres niveles o etapas. En la primera se sustituye la importación de productos de consumo, apoyándose así, el desarrollo de la industria ligera productora, principalmente, de artículos alimenticios elaborados, textiles y otros artículos de consumo final.

En la segunda, se sustituyen bienes intermedios es decir, aquellos que comprende el ensamble de partes, materias primas y auxiliares, o artículos semi-manufacturados indispensables para la producción de un artículo de consumo final.

Por último, en la tercera etapa se sustituyen bienes de capital. Esto sucede cuando el país es capaz de fabricar maquinaria, equipo e instrumentos de alta precisión y tecnología.³

Haciendo un poco de historia, tenemos que la política de sustitución de importaciones surgió a partir del agotamiento del modelo de economía de enclave, que tuvo sus raíces en la época colonial y su plena expresión durante el porfiriato y, cuya característica fundamental fue el impulso de un modelo de crecimiento hacia afuera en el que el Estado jugaba un papel pasivo y la economía nacional se desenvolvía bajo el libre juego de las fuerzas del mercado.⁴

La orientación de la economía hacia el mercado exterior obligaba al sector industrial a enfrentarse continuamente a la competencia externa, que inhibía su desarrollo particular.

Por otro lado, el ahorro y el capital en general, se encontraban en manos extranjeras de modo que en el corto plazo se repatriaba al exterior.

Finalmente, los términos de intercambio de los productos primarios (sector al que se dirigían los estímulos para su expansión) no sólo eran inestables sino que además tendían a deteriorarse en el largo plazo.

² Ver, Ortiz Wadgymar, Arturo, *Introducción al Comercio Exterior de México*, Nuestro Tiempo, Segunda Edición, México, 1990, p 121

³ Ver, Ortiz Wadgymar, Arturo, *Op cit*, pp 122-123

⁴ Ver, Villarreal, René, "Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982, p.288.

Dado lo anterior, se hizo necesario romper con la economía de enclave a fin impulsar el proceso de industrialización y crecimiento en forma eficaz.

Aunque dicha ruptura tuvo lugar durante la Segunda Guerra Mundial, desde la Gran Depresión (1929-1933) se reduce, como condición previa, el comercio exterior del país.

Fue durante el gobierno de Lázaro Cárdenas (1934-1940) cuando las reformas estructurales buscaron impulsar decididamente el desarrollo económico y político con autonomía del exterior. El Estado asumiría la dirección del cambio económico. El sector agrícola apoyaría el proceso de crecimiento, proporcionando mano de obra rural y urbana y divisas (a través de la exportación), para financiar parte de la importación de bienes intermedios y de capital, necesarios en el proceso de industrialización.⁵

El factor externo que ofreció el ambiente propicio para iniciar dicho proceso fue la Segunda Guerra Mundial. Así, mientras nuestros principales proveedores tenían distraído su aparato productivo en la industria bélica, el país aprovechó la coyuntura histórica que constituía la reducción en la oferta de productos manufacturados de origen externo, iniciando proyectos manufactureros tendientes a satisfacer el mercado interno.

Surgieron así empresas estatales de grandes dimensiones, como Altos Hornos de México, que participó en el programa de sustitución de importaciones apoyando a empresas como Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, creada en 1908 por la iniciativa privada. Dentro de este contexto, la labor realizada por PEMEX, Nacional Financiera y Banco Nacional de Comercio Exterior, constituía el elemento de enlace entre dicha política de industrialización y la sustitución de importaciones.⁶

Posteriormente fue necesario reorientar la política económica (básicamente la política comercial e industrial) para proteger a la industria nacional de la competencia extranjera y, avanzar a las siguientes etapas del proceso sustitutivo.

⁵ Ver, *Ibidem*, pp. 290-291.

⁶ Ver, Ortíz Wadgymar, Arturo, *Op cit*, p. 122

La reorientación de la política económica hacia el proteccionismo, el papel del Estado como promotor del proyecto de industrialización y crecimiento, y el surgimiento de las grandes corporaciones en un mercado de carácter oligopolístico, configuraron una nueva organización del sistema económico que permitió al país avanzar en su segunda y tercera etapas del proceso de sustitución de importaciones, entre 1950-1970. Es importante subrayar esta idea, pues curiosamente fue a partir de la protección otorgada por el Estado, bajo la política de sustitución de importaciones, y no en el periodo caracterizado por el desenvolvimiento de la economía nacional bajo el libre juego de las fuerzas del mercado, como se pudo impulsar el establecimiento y fortalecimiento de la planta productiva nacional que más tarde se enfrentaría a la competencia externa.

Analizando la participación de las importaciones de bienes intermedios en la oferta total, observamos que durante este periodo decrece 47% y 31% en bienes de consumo duradero y de capital.

Para 1969 la sustitución de importaciones había llegado a tal nivel que las importaciones sólo representaban una quinta parte de la oferta total de bienes intermedios y el 50% de la de bienes de consumo duradero y de capital.⁷

Ahora bien, si la sustitución de importaciones de bienes de consumo duradero y de capital avanzó más lentamente, fue debido al factor tecnológico. Pues resulta difícil para un país subdesarrollado como el nuestro, absorber la tecnología altamente especializada que requiere la fabricación de este tipo de bienes, dado que no cuenta con el bagaje de conocimientos adquiridos por los países desarrollados, en siglos de experiencia. De aquí que la sustitución de importaciones de maquinaria y equipo para la industria, presente obstáculos derivados de la propia estructura económica del país.⁸

Por último, si bien es cierto que la participación de las importaciones en el producto interno bruto del país declinó, entre 1950-1970, su "dependencia cualitativa" respecto a éstas, aumentó. Esto se observa en la creciente

⁷ Ver, Villarreal, René, *Op cit*, pp. 291-294

⁸ Ver, Ortiz Wadgymar, Arturo, *Op cit*, pp. 123-124

importancia adquirida por las importaciones de bienes de capital, materias primas y productos químicos, en el mantenimiento de la capacidad productiva local; en contraste con el menor ingreso de alimentos y productos intermedios.⁹

1.1.2 Medidas proteccionistas impulsadas

Entre las principales medidas proteccionistas empleadas para el apoyo a la sustitución de importaciones encontramos: El Permiso Previo, el Arancel y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, así como la llamada Regla XIV de la Tarifa de Impuestos General de Importación. A continuación analizaremos las características de cada una de ellas.

El Permiso Previo de Importación

Este instrumento se empleó como estímulo para sustituir y racionalizar importaciones con el fin de proteger a la industria nacional y, en general, para disminuir presiones sobre nuestra balanza comercial.

Aunque encontramos sus antecedentes desde 1944, año en que apareció el Sistema de Licencias de Importación, fue hasta 1947 cuando su importancia se hizo evidente una vez que la Segunda Guerra Mundial dejó de fungir como barrera protectora de la actividad económica del país.

"La desaparición de esa barrera protectora con la terminación de la guerra y la fuerte salida de capitales que regresaron a su país de origen, hizo necesario el empleo del sistema de licencias de importación en 1947, con el doble propósito de proteger la industria nacional y amortiguar el problema de balanza de pagos".¹⁰

Ese mismo año se creó la Comisión Nacional de Control de Importaciones, en sustitución de la Comisión para el Control del Comercio Exterior, cuya función

⁹ Ver, Bueno, Gerardo M., "Estructura de la protección en México", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982, pp 314-315

¹⁰ Cavazos Lerma, Manuel, "Evolución del proteccionismo en México", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982, pp 406-407.

era conceder permisos y fijar cuotas.

En noviembre de 1956 se publicó el reglamento de expedición de permisos de importación de mercancías con el fin de racionalizar el gasto de divisas, reducir la importación de bienes suntuarios y prescindibles y dar prioridad a la compra de bienes indispensables para el desarrollo del país.

En 1958 se intensificó el control de las importaciones a través del permiso previo debido a la depresión de la actividad económica nacional y al deterioro de la balanza de pagos originadas por la recesión estadounidense de 1957-58. Así mientras en 1953-54 sólo 520 fracciones arancelarias estaban sujetas a este régimen, para 1958 esta cifra se triplicó a 1 600 (35% del total de fracciones).¹¹

En este sentido tenemos que el porcentaje de importaciones controladas por el permiso previo, que en 1956 era de 25.3%, llegó a 60.0% en 1965, año a partir del cual los precios mexicanos crecieron a ritmo similar a los precios estadounidenses, aumentando el control de las importaciones, a través del permiso previo, en forma más lenta.

En 1969 el porcentaje controlado ascendió a 65.1%. En 1970 los problemas de balanza de pagos (déficit extraordinario en cuenta corriente) incrementaron dicho porcentaje a 68.3%. Para 1974-75 se registró tal déficit en la cuenta de mercancías y servicios que el control abarcó el 100% de las importaciones.

Finalmente mencionemos que "la modificación del tipo de cambio a partir del 1 de Septiembre de 1976 liberó del permiso previo de importación a menos del 10% de las fracciones, mediante el decreto del 15 de Septiembre de 1976".¹²

Criterios para el otorgamiento de Permisos Previos

Según el reglamento de noviembre de 1956 se otorgarían permisos previos para importar algún bien de acuerdo a los siguientes puntos:

1. Siempre que no se produjera en el país y no pudiera ser sustituido por otro de origen nacional; o bien sí, el producto nacional sustituido sólo podía

¹¹ *Ibidem*, pp 407-408.

¹² *Idem*.

adquirirse en condiciones desventajosas en cuanto a precio, calidad, fechas de entrega, etc.

2. Si la producción del país era insuficiente, o si había escasez temporal.
3. Cuando circunstancias extraordinarias, de carácter nacional o internacional, aconsejaran acumular reservas de ese producto.

Un elemento que no se había considerado al otorgar permisos previos era la diferencial de precios con el exterior. En 1966 se fijó una diferencial máxima de precios (del producto nacional con respecto al extranjero) como guía en la concesión del permiso. Así, si el precio de un bien producido en el país excedía el precio del producto extranjero, en más de la diferencial máxima admitida, en principio se concedía el permiso de importación con objeto de estimular la competencia.¹³

Más tarde esta diferencial varió cuando el producto se encontraba sujeto a "programa de integración".

Mediante este programa se autorizaba la producción de un nuevo artículo protegiendo su mercado interno al someter a permiso previo la importación de productos similares, siempre y cuando su precio no excediera el 25% del precio externo.

Por otro lado, se concedía a la empresa productora del bien sustituto la posibilidad de importar insumos no producidos en México.

Se ejercía también "el cierre de frontera" cuando el "programa de fabricación" que presentaban las empresas se comprometía a producir los bienes a un precio no excedente al 25% del precio externo de productos similares. Así,

"... de los 969 programas de fabricación aprobados hasta febrero de 1976, en 105 casos el precio interno fue inferior al exterior; en 622 fue mayor pero sin excederse del 25%; en 26 casos fue mayor en un 26-40% y en el resto no se habían fijado aún los precios".¹⁴

Durante el sexenio de Luis Echeverría (1970-1976) la política económica se abocó a estimular objetivos como la independencia económica, descentralización industrial y mayor empleo; esta nueva dirección se reflejó en

¹³ Ver, *Ibidem*, pp. 408-409

¹⁴ *Idem*.

los criterios para el otorgamiento de permisos de importación para el apoyo a la producción de nuevos artículos industriales:

1. Debía demostrarse que contribuirían a la máxima generación de empleos posible.
2. Que integraban la más alta proporción de insumos nacionales.
3. Que el precio del producto era competitivo con el exterior.
4. Que tenían características de calidad satisfactorias.
5. Que la tecnología que se empleaba era la más adecuada.
6. Que la inversión extranjera participaba como complementaria del capital nacional.
7. Que el esfuerzo industrial contribuía al mejoramiento de la balanza comercial.
8. Que por su localización el proyecto favorecía al desarrollo regional.¹⁵

En 1978, durante el gobierno de José López Portillo, los permisos previos se concedían de acuerdo a lo siguiente:

- a) Siempre que la importación redundara en la generación de fuentes de empleo y no desplazara innecesariamente, por razones de moda, a la mano de obra.
- b) Que contribuyeran a la descentralización económica del país.
- c) Que incorporaran nuevos procesos tecnológicos tendientes a incrementar nuestra competitividad internacional. En el caso de maquinaria y equipo usados, se evitaría adquirir plantas "paquete" o "llave en mano" que limitaran la participación de los talleres mexicanos en el proceso industrial.
- d) Que no significaran inversión redundante.
- e) Que no se destinaran a la producción de artículos innecesarios, propios de una sociedad con patrones de ingreso y de consumo distintos a los nuestros, excepto en los casos en que fuera compensada con exportaciones.
- f) Que no significaran futura dependencia respecto a la importación de materias primas.

¹⁵ Ver, *Ibidem*, pp. 409-410

g) Que no impidieran la utilización de materias primas nacionales ¹⁶

En este sentido, la importación de partes y ensambles se permitía siempre que fueran indispensables para el mantenimiento de la planta productiva nacional, procurando evitar la dependencia.

De esta manera, se solicitaba de los importadores sus requerimientos anuales de insumos para tratar de sustituirlos con producción nacional.

Desventajas del Permiso Previo

La experiencia demostró que el empleo de licencias o permisos previos podía ser eficaz, en el corto plazo, para proteger a la industria productora de bienes de consumo no duraderos y productos intermedios sencillos; esto es, en la primera fase de desarrollo industrial de un país.

Esta protección fue susceptible de realizarse ya que en esos sectores la formulación de criterios para la concesión de permisos era relativamente fácil y la fijación de cuotas no representaba un costo excesivo para la economía, dado que la producción de dichos bienes no exigía elevados requerimientos de capital físico y humano.

Con esta medida se alentaba la entrada de productores potenciales a la dinámica comercial, estimulando la competencia y reduciendo la ineficiencia.

Sin embargo, en esas primeras fases de industrialización se corría el riesgo de que los artículos receptores de la protección no fueran tan sencillos, o que la competencia no fuera automática, o bien que se protegieran bienes en los que no se tuviera ventaja comparativa presente ni esperada o, en el peor de los casos, que se cayera en el favoritismo, la arbitrariedad y la corrupción.¹⁷

Por otro lado, desde el punto de vista técnico, el establecimiento de criterios para el otorgamiento de permisos previos se dificultaba en la tercera etapa de sustitución de importaciones, dada la existencia de una importante gama de bienes muy diferenciados donde elementos como la calidad, composición, marca, fórmula, especificaciones, servicio de reparación, certidumbre en cuanto a las fechas de entrega, etc., hacían que lo automático del proceso se

¹⁶ Ver, *Idem*

la importación) o el sector privado; la presión de grupos organizados, así como los convenios y negociaciones internacionales. Por eso, aunque se consiguió reducir el diferencial de tarifas, la estructura tarifaria distaba mucho de ser uniforme.²⁶

Finalmente señalemos que la discrecionalidad con que en algunos casos se fijaban los aranceles, fue uno de los principales problemas que presentó este instrumento de política comercial.

La Ley de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla XIV de la Tarifa de Impuestos General de Importación

Dos de los instrumentos que apoyaron, junto con el permiso previo y el arancel, a la industrialización como base para avanzar en el proceso de sustitución de importaciones fueron la Ley de Fomento de Industrias Nuevas y Necesarias y la Regla XIV complementaria de la Tarifa General de Importación.

La primera apareció en 1954 y se reglamentó en Noviembre de 1955; y su objetivo fundamental fue estimular la conformación de las empresas que consideraba nuevas, o bien, elaboraban productos que no se producían en el país y eran necesarios.

En este sentido, atendiendo a la novedad del producto y la sustitución de importaciones concedía exenciones de impuestos de importación, de la renta, de utilidades, del timbre, y contribución federal a los impuestos locales, por un plazo de 10 años, a industrias llamadas "fundamentales"; durante 7 años, a industrias de "importación económica"; y 5 años a "otras industrias", prorrogable hasta por 5 años.

Esta ley fue derogada en diciembre de 1975.²⁷

Por su parte, la Regla XIV apareció en 1947 y fue utilizada intensamente entre 1959-1970.

²⁵ *Ibidem*, pp 415-416

²⁶ Ver, *Ibidem*, p 418

Su finalidad fue eliminar total o parcialmente los impuestos a la importación de maquinaria y equipo que contribuía al desarrollo industrial del país.

Otorgaba, por una parte, la ventaja de clasificar como unidades completas a máquinas o aparatos que, para facilitar su transporte, o su instalación, o por condiciones de la propia fabricación, se importaban desarmados en más de un movimiento. Esto redundaba en un ahorro de impuestos ya que la importación de partes resultaba más cara que la importación de la maquinaria completa.

Por otro lado, ofrecía un subsidio de hasta el 50% del impuesto de importación de la maquinaria o equipo destinado directamente a la instalación, ampliación o modernización de plantas industriales.²⁸ Razón por la cual, el 90% de las importaciones totales de bienes de capital se cobijó a la sombra de esta regla.

De esta manera, antes de suprimirse en enero de 1975, llegó a otorgar subsidios del 65% a la importación de maquinaria, siempre que se solicitara dicha exención en la Secretaría de Hacienda.²⁹

1.1.3 Crítica a la Política de Sustitución de Importaciones

El principal argumento que se sustenta en contra de la política de sustitución de importaciones es que no alcanzó el objetivo de desarrollo económico.

Una de las más importantes críticas que se han hecho al respecto es la de René Villarreal quien afirma que el modelo de sustitución de importaciones fue eficaz, para alcanzar el objetivo de crecimiento (el PIB creció al 65% promedio anual en 1940-1970 y 3% en términos per capita), más no el de desarrollo económico, afectando negativamente elementos como el empleo, la distribución del ingreso y la independencia externa.³⁰

Entre los factores presentes en el modelo de sustitución de importaciones que le impidieron conducir un proceso de crecimiento eficiente y con desarrollo,

²⁷ Ver, *Ibidem*, p. 417.

²⁸ Ver, Ortiz Wadgymer, Arturo, *Op cit*, pp. 129-130.

²⁹ Ver, Cavazos Lerma, Manuel, *Op cit*, p. 416.

³⁰ Ver, Villarreal Arrambide, René Patricio, *El Desequilibrio Externo en el Crecimiento Vía Sustitución de Importaciones. El Caso de México (1939-1975)*. Tesis, Universidad Autónoma de Nuevo León. México, Nov. 1976, p. 85.

Villarreal enumera los siguientes: elevado proteccionismo que origina una asignación ineficiente de los recursos; alteraciones artificiales de los precios relativos a los factores en favor del capital, propiciando concentración del ingreso y freno al empleo; y, desequilibrio del sector externo, que conduce a la dependencia económica exterior.

Comencemos por analizar dichos factores, para estudiar más tarde la naturaleza y evolución del desequilibrio exterior.

Proteccionismo

Una de las características a la que siempre se ha hecho alusión cuando se critica la política de sustitución de importaciones es la que se refiere, en palabras de René Villarreal, al carácter permanente, excesivo y discriminatorio de su estructura proteccionista; la cual favoreció la asignación ineficiente de recursos entre sectores de la economía y dentro del propio sector industrial.

Al actuar simultáneamente el arancel y los permisos de importación se propició la formación de mercados cautivos donde las grandes empresas, tanto mexicanas como extranjeras, gozaron de rentas monopólicas (concentración del ingreso), sin la obligación de operar en óptimas condiciones de eficiencia. Asimismo, al acogerse a los beneficios otorgados a "empresas nacientes", disfrutaron de protección, aun después de haberse consolidado.

"El caso más paradójico se presenta con las empresas multinacionales como la Ford, General Electric y otras, las cuales llegan con un producto completamente estandarizado (tanto en términos de sus características como de su proceso de producción) y se les considera como empresas 'nacientes' las cuales deben ser protegidas."³¹

En este sentido, Arturo Ortiz Wadgymar afirma que las empresas verdaderamente beneficiadas con el programa de sustitución de importaciones fueron las empresas transnacionales establecidas en el país, al amparo de las

³¹Villarreal, René, "Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982, pp. 294-295.

ventajas que ofrecía su política económica y, en menor proporción, las industrias nacionales que resistieron la competencia.¹²

Sin embargo, si una cosa es cierta es que aunque las medidas proteccionistas pueden afectar la competitividad externa de los sectores, constituyen una herramienta necesaria para cimentar la capacidad productiva del país. Al respecto, Fernando Clavijo afirma:

".. la política proteccionista puede ser un paso necesario para desarrollar un sector exportador de manufacturas. Las limitaciones al crecimiento de las exportaciones de productos industrializados vendrán primero por la falta de producción; una vez superada esta etapa esas limitaciones provienen de la falta de competitividad. Esta resulta del proteccionismo en forma de tarifas, cuotas, sistema de permisos de importación, etc., se traduce en diferentes costos crecientes: pérdida de eficiencia en las industrias protegidas y de iniciativas y alternativas de inversión (costo de oportunidad); pérdida de incentivos en las industrias para reducir costos, y costos sociales innecesarios traducidos en altos precios aplicados por aquellas industrias que constituyen monopolios. La reducción del proteccionismo disminuiría tales costos, en el primer caso sustituyendo la producción nacional por importaciones, y en los dos últimos casos la producción nacional eficiente permitiría reducir los precios"³³

Alteraciones de los precios relativos de los factores en favor del capital

Los estímulos fiscales a la industrialización contenidos en la Regla XIV y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, si bien fueron eficaces al principio del proceso, en la etapa avanzada de sustitución de importaciones propiciaron alteraciones artificiales de los precios relativos de los factores en favor del capital; frenando el aumento del empleo y estimulando la concentración del ingreso a partir del incremento de rentas monopólicas para las grandes empresas

En cuanto al problema del empleo tenemos que estimaciones basadas en el censo de 1970 señalan 3.5 millones de personas desempleadas, esto es, 26.8% de la población económicamente activa. Y aunque el problema fue

³² Ver, Ortiz Wadgymer, Arturo, *Op cit*, p 124

agravado por el rápido crecimiento demográfico, el desempleo habría disminuido notablemente si el proceso de industrialización se hubiera acompañado de un uso cada vez mayor de tecnologías intensivas en mano de obra y no en capital.³⁴

De esta manera podemos afirmar que la política de sustitución de importaciones se caracterizó por abaratar el precio del capital respecto al trabajo. Al respecto, René Villarreal nos presenta las siguientes observaciones:

1. La sobrevaluación de la tasa de cambio trajo por consecuencia que el capital importado tuviera un subsidio implícito respecto al capital y mano de obra nacionales.
2. Las tarifas de importación que vendrían a compensar la sobrevaluación del tipo de cambio no lograron desempeñar tal papel dado que la Regla XIV y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias exentaban a la empresa del pago de impuestos.
3. La mentalidad del empresario nacional se inclinaba a usar lo más moderno, dando prioridad al empleo de capital para evitar problemas de sindicatos, leyes laborales, etc. Además, si consideramos que la política de sustitución de importaciones contribuyó al abaratamiento del capital con respecto al trabajo, en términos de lo que realmente le cuesta al país (costo alternativo), concluiremos que el empresario recibió estímulos adecuados para usar técnicas que implicaban una alta relación de capital por hombre ocupado.³⁵

Por último, es importante remarcar que el crecimiento económico experimentado en el marco de la política de sustitución de importaciones (caracterizada por el empleo de tecnología intensiva en capital y una

³³Clavijo, Fernando, et al, "¿A qué modelo de industrialización corresponden las exportaciones mexicanas?", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982, p. 57.

³⁴Ver, Villarreal, René, *Op cit*, pp. 295-296.

³⁵Ver, *Idem*.

estructura de mercado oligopolístico), se acompañó de un proceso creciente y continuo de concentración del ingreso.³⁶

Mientras que en 1950 el 50% de las familias con ingresos más bajos recibía tan sólo el 19.1% del ingreso nacional, el 10% de las familias en el estrato más alto recibían el 49%.

Para 1965 el ingreso tendía hacia una mayor concentración: el 20% de las familias en el estrato más alto recibía dos terceras partes del ingreso nacional, mientras que el 40% de las familias con ingresos más bajos apenas recibía una décima parte del ingreso.

Desequilibrio del sector externo y dependencia

Las prácticas del modelo prolongado de sustitución de importaciones implicaron, por una parte, establecer impuestos implícitos a las exportaciones (sobreevaluación de la tasa de cambio, recibir insumos nacionales a precios altos por proteccionismo, etc.), frenando el crecimiento de las mismas. Por otro lado, las importaciones siguieron creciendo a pesar del control cuantitativo, lo que implicó que continuara el desequilibrio externo y se acentuara la dependencia del capital extranjero al utilizar la inversión y deuda externas como fuente de financiamiento de dicho desequilibrio.³⁷

Aun cuando en la época de los 40 y todavía en los 50 se pensaba que el rompimiento con la economía de enclave -crecimiento hacia afuera- y la adopción del modelo de sustitución de importaciones -crecimiento hacia adentro-, traería como consecuencia eliminar la vulnerabilidad y dependencia de la economía respecto al sector externo, la experiencia del país mostró que

³⁶ Ver, *Ibidem*, pp 296-297

³⁷ Ver, Villarreal Arrambide, René Patricio, *El Desequilibrio Externo en el Crecimiento Via Sustitución de Importaciones El Caso de México (1939-1975)*, Tesis, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, Nov 1976, pp 85-87

aunque la naturaleza de la dependencia había cambiado, no tendió a disminuir.³⁸

La dependencia externa se manifestó concretamente en la estructura de las importaciones y exportaciones, y en los pagos de renta al capital extranjero:

1. Mientras en 1929 las importaciones de bienes intermedios y de capital representaron el 55% del total de importaciones de bienes, para 1970 esta participación se elevó a 90%.
2. El déficit continuo y creciente de la balanza de cuenta corriente registrado entre 1940-1970 fue financiado con deuda e inversión extranjera.
3. Aunque diversificada la estructura de las exportaciones (25 productos representaban tres cuartas partes de las exportaciones), el 75% de los bienes vendidos en 1970 eran productos primarios; realizándose con Estados Unidos el 75% del comercio.

Cabe señalar además que ante un mercado doméstico cautivo que desestimulaba la competitividad y un bajo nivel de subsidios a la exportación, resultaba poco atractiva la exportación de manufacturas.

4. El proceso de industrialización se caracterizó por la sustitución de una corriente de importaciones por otra corriente de inversión extranjera. En este sentido tenemos que la concentración y control de la inversión extranjera en el sector de manufacturas aumentó en términos cualitativos y cuantitativos; las siguientes cifras ilustran esta aseveración: en 1965 menos del 1% de las empresas en el sector de manufacturas eran compañías extranjeras, pero éstas controlaban una tercera parte de la producción del sector. En el sector de bienes de consumo no duradero, 0.2% de las empresas eran extranjeras y controlaban el 15% de la producción. Sin embargo, en los sectores estratégicos (bienes intermedios y de capital) las empresas extranjeras controlaban el 50% de la producción, representando respectivamente sólo el 3.5 y 0.1 % del número de compañías de cada sector, lo que a su vez deja en evidencia la

³⁸ Ver, Villarreal, René, "Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México.

concentración y el control de la inversión extranjera en los sectores estratégicos.³⁹

Finalmente, no podemos concluir este apartado sin hacer énfasis en otro de los factores relacionado, directamente, con la dependencia externa y que agrava el permanente desequilibrio externo: la dependencia tecnológica.

Si bien durante 1956-1970 la economía avanzó en las etapas de sustitución de importación de bienes intermedios y de capital, esta sustitución se enfrentó y siempre se enfrentará al problema de no poder asegurar la superación tecnológica de las fabricaciones emprendidas. Sucede que, cuando pudo haberse completado al 100% la sustitución de las importaciones de un bien, todo ese trabajo se viene abajo pues el progreso técnico hace obsoleto dicho producto; teniendo que iniciarse la sustitución a partir de cero.

En fin que la tecnología empleada en el proceso productivo genera también dependencia externa difícil de superar.

Naturaleza y evolución del desequilibrio exterior

Como ya hemos mencionado, entre los factores presentes en el modelo de sustitución de importaciones que le impidieron conducir un proceso de crecimiento eficiente y con desarrollo se encuentra el permanente desequilibrio externo (déficit en la balanza de cuenta corriente), determinado por la dependencia del capital extranjero y una constante inflación. Analicemos pues la naturaleza y evolución de dicho desequilibrio:

En el periodo comprendido entre 1940-1955, cuando la economía avanzó en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, el desequilibrio fue de naturaleza estructural, en tanto que dicha sustitución exigía mayores importaciones de bienes intermedios y de capital. Razón por la cual, las devaluaciones (1945, 1948 -1949 y 1954) utilizadas como mecanismos de ajuste, no fueron capaces de corregirlo.

1982, pp 296-297

³⁹ Ver, *ibidem*, pp 298-299

Por otro lado, las exportaciones, concentradas en productos primarios, no contribuyeron a revertir el desequilibrio, en tanto que no crecían en la proporción deseada.

En el periodo comprendido entre 1939-1958, el equilibrio interno fue parcial ya que el crecimiento se presentó acompañado por una inflación del 10% promedio anual.⁴⁰

Durante 1956-1970 la economía avanzó en las etapas de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital. Entonces, el desequilibrio externo fue de naturaleza semiestructural.

El crecimiento mayor de precios y costos en el mercado interno, respecto al internacional (dada la tasa de cambio fija en todo este periodo), sobrevaluó la moneda nacional; lo que favoreció el incremento acelerado de las importaciones y frenó las exportaciones. Además, a pesar de que se avanzaba en la producción interna de bienes de capital e intermedios, el desequilibrio de carácter estructural permanecía.

Estos factores contribuyeron a que el déficit en la balanza de cuenta corriente se disparara; mientras la tasa de cambio permanecía fija y las tarifas y el control cuantitativo se empleaban como mecanismo de ajuste del desequilibrio.⁴¹

“En 1950 el déficit en la balanza de mercancías era de 65 millones de dólares. En 1970 se eleva a 955 millones. Así, mientras que las exportaciones de mercancías financiaban el 77% de las importaciones de bienes en 1951-1952, este financiamiento se reduce al 64% en los últimos años de la década de los sesenta (1969-1970)”⁴²

Ante estas circunstancias, la alternativa para retomar el crecimiento económico fue recurrir al financiamiento externo. De modo que los ingresos netos por préstamos externos e inversión extranjera pasaron de 341 y 963 mill.

⁴⁰ Ver, Villarreal Arrambido, René Patricio, *El Desequilibrio Externo en el Crecimiento Via Sustitución de Importaciones. El Caso de México (1939-1975)*, Tesis, Universidad Autónoma de Nuevo León, México, Nov. 1976, pp 85-87

⁴¹ Ver, Villarreal, René, "Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982, pp. 299-300

⁴² *Idem.*

de USDIs., respectivamente, entre 1950-59; a 2,349 y 1,545 mill. de USDIs. entre 1960-1969.⁴³

Así pues en los últimos años de la década de los 60, los pagos de renta al extranjero (remesas de utilidades por inversión extranjera e intereses de la deuda externa) pasaron de 76 mill. de USDIs., en 1950, a 700 millones. Lo que originó que desde 1968 los ingresos netos por concepto de servicios (turismo, transacciones fronterizas y pagos de renta al capital extranjero) fueran negativos. De modo que los servicios, que tradicionalmente financiaban parte del déficit de la balanza de mercancías, se convirtieron en causa del desequilibrio externo.

Finalmente, en el periodo 1950-1968, los ingresos netos por inversión extranjera (entradas por inversión extranjera menos remesas por utilidades) implicaron una carga neta para la balanza de pagos de 870 mill. de USDIs.⁴⁴

Frente al panorama expuesto, resulta conveniente concluir este espacio retomando la crítica que sobre la política de sustitución de importaciones, hace Juan José Huerta; en el sentido de que no sólo no contribuyó a la formación de una infraestructura económica, educativa y tecnológica, social e incluso política; sino que prolongó la dependencia externa. Además que no respetaba "ningún esquema racional de desenvolvimiento para satisfacer las necesidades sociales".⁴⁵

1.2 PERIODO DE PROMOCIÓN A LAS EXPORTACIONES

Antes de iniciar este apartado es importante señalar la relevancia que tuvo para México, el auge petrolero de la década de los setenta y más tarde, el desplome de los precios internacionales del energético, para así entender la naturaleza de la estrategia de comercio exterior que se emprendería a partir de entonces.

⁴³ Ver, *Ibidem*, p 301

⁴⁴ Ver, *Idem*.

Dada la demanda internacional del petróleo y los hallazgos de nuevos mantos petrolíferos, esta industria ofrecía perspectivas alentadoras a la nación.

Es así, que el país adquirió cuantiosos créditos del exterior, a fin de financiar su desarrollo económico basándolo en la consolidación de la industria petrolera; sector del que obtenía la mayor parte de sus divisas.

Sin embargo, una vez que se presentó la abrupta caída de los precios internacionales del petróleo, el país se vio imposibilitado a hacer frente a aquellas obligaciones contraídas con el exterior.

Esta situación arrastró al país hacia un grave periodo de crisis que alcanzó su punto más álgido en 1982, año en que México se declara en moratoria.

Dado lo anterior, el gobierno se vio en la necesidad de plantear una nueva estrategia de desarrollo buscando, por una parte, subsanar las carencias que había presentado el modelo de sustitución de importaciones y, por otra, combatir la grave crisis generada por el excesivo endeudamiento externo y la caída de los precios internacionales del petróleo.

La mejor alternativa para encarar dicha problemática, desde la perspectiva del presidente Miguel de la Madrid Hurtado, era el liberalismo económico.

Con este fin encabezó las gestiones tendientes incorporar a México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT); iniciando de esta manera el proceso de apertura comercial que caracterizó a su gobierno.

En este contexto de apertura, el fortalecimiento del sector externo de la economía a través del apoyo y fomento de las exportaciones, en especial las exportaciones no petroleras, jugaría un papel primordial, como lo expresa René Villarreal en la siguiente cita:

"El programa de 'liberalización' del comercio exterior tiene por objetivo eliminar el proteccionismo excesivo y promover una industria eficiente y competitiva para exportar. De aquí que no se alcanzaría el beneficio final de esta política si el programa de 'liberalización' no va acompañado de un programa agresivo y efectivo de fomento a las exportaciones."⁴⁶

⁴⁵ Huerta F., Juan José, *La Política Comercial Mexicana frente al Exterior*, F. C. E. SEP 80/76, México, 1982, p. 47

1.2.1 Objetivos que persigue la política de Promoción a las Exportaciones

Ya hemos mencionado que México pasaba por una difícil situación económica. Su sector externo se caracterizaba por la debilidad en sus mercados de exportación, el deterioro en sus términos de intercambio, el elevado servicio de su deuda y un limitado flujo de recursos externos.

En este escenario, el objetivo de la política de promoción a las exportaciones del presidente Miguel de la Madrid Hurtado, era recuperar el crecimiento mediante la captación y ahorro de divisas suficientes para, por un lado, financiar el desarrollo con recursos propios y por otro, hacer frente al compromiso del pago de la deuda.

El comercio exterior se convirtió en actividad prioritaria y en instrumento para lograr el cambio estructural mediante el apoyo a la actividad exportadora, en especial, a la de bienes no petroleros; esto con el objeto de lograr un desarrollo más independiente y menos vulnerable a los cambios de la economía y comercio internacionales.

"Si la economía mexicana va a crecer sostenidamente en los próximos años, se deberá fundamentalmente al crecimiento de las exportaciones no petroleras, en especial las manufacturas".⁴⁷

Para ello era necesario desarrollar una planta productiva con vocación exportadora y sustitutiva de importaciones; integrada hacia adentro y competitiva en el exterior.

Con la liberalización de la economía y el fomento a las exportaciones se buscaba transformar la estructura productiva del país reduciendo la protección de que era objeto; superar la monodependencia petrolera y corregir el deterioro de la balanza comercial.

⁴⁶ Villarreal, René, "Estrategia de desarrollo, política económica y comercio exterior", *El Comercio Exterior de México*, Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982, p. 38

⁴⁷ Phillips Olmedo, Alfredo, "El financiamiento: Instrumento de política para fomentar las exportaciones", en *Comercio Exterior*, Vol 35, Num. 11, México, Nov 1985, p. 1034

1.2.2 Mecanismos impulsados para la promoción de exportaciones

Los mecanismos impulsados por la administración de Miguel de la Madrid para el fomento de las exportaciones están contenidos en tres documentos: El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988; El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984 y el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas, publicado en 1985.

Iniciaremos este apartado detallando cada uno de estos programas para después dedicar un espacio al análisis del financiamiento a las exportaciones como instrumento de fomento al comercio exterior y continuar con el desarrollo de los programas financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior y el FOMEX durante este sexenio. Finalmente, concluiremos este capítulo con un breve balance de los logros alcanzados con la política económica propuesta por Miguel de la Madrid durante su gobierno.

El Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988

En el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988 se plasmaron las principales tareas a seguir en aras de reactivar la economía del país.

Ante la necesidad de superar la debilidad del sector externo, señalaba como estrategia central del comercio exterior equilibrar, ampliar y diversificar las relaciones comerciales del país sobre la base del fomento permanente a las exportaciones de productos no petroleros y de la sustitución selectiva y eficiente de importaciones de bienes intermedios y de capital.⁴⁸

Las acciones y medidas sobre comercio exterior propuestas en el Plan Nacional de Desarrollo tenían como objetivo crear un sector industrial integrado hacia adentro y competitivo en el exterior; aprovechar la capacidad instalada susceptible de generar exportaciones; conservar y promover el empleo; mantener y ampliar el nivel de operación de la planta productiva;

⁴⁸ Ver. Poder Ejecutivo Federal, *Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988*, México, 1984, p. 119

generar las divisas necesarias para realizar las importaciones indispensables y, contribuir en forma creciente al cumplimiento de los compromisos financieros con el exterior.

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior de 1984

El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) pretendía impulsar el proceso de industrialización que había caído en la monodependencia petrolera y cuyo débil dinamismo impedía la generación suficiente de divisas; y, convertirlo en motor del comercio exterior. Entre las políticas impulsadas para este efecto se encontraban:

1. Racionalización de la protección. Buscaba ajustar gradualmente los niveles de protección permitiendo el proceso de importación de manera selectiva, como parte del proceso de exportación y de una industrialización eficiente y competitiva.

El programa diferenciaba 3 tipos de sectores industriales que, de acuerdo a sus características, recibirían una protección específica:

a) Sector industrial endógeno. Agrupaba a los productores de bienes de consumo no duradero que generaban el 72% de la producción manufacturera y el 75% del empleo; concentraba su actividad en el mercado interno y no presentaba grandes posibilidades exportadoras. A este sector se aplicaría una reducción gradual y programada en sus niveles de protección utilizando el arancel como el principal instrumento.

b) Sector industrial exportador. Constituido por productores de bienes de consumo no duradero; generaba el 38% del total de las exportaciones manufactureras. En este sector se pretendía eliminar el sesgo antiexportador suprimiendo el requisito de permiso previo para materias primas no susceptibles de ser producidas en el país en 1984 y para las de producción nacional potencialmente competitivas a partir de 1985, en el entendido de que desde 1983 había quedado liberada la importación temporal de insumos para productos de exportación.

c) Sector industrial sustitutivo de importaciones. Contribuía en menor grado al desarrollo autosostenido de la industria con el 28% del valor de la producción manufacturera y se caracterizaba por una considerable dependencia de insumos y tecnología del exterior. En este sector se seguiría una política de protección mediante controles cuantitativos temporales.

La estrategia industrial propuesta por el PRONAFICE señalaba al sector endógeno y al exportador como los apropiados para generar el despegue económico, dada su menor dependencia de insumos extranjeros y su capacidad para captar divisas.⁴⁹

Continuando con el esquema de asignación flexible y selectiva de importaciones, se pretendía eliminar el requisito de permiso previo para bienes intermedios y de capital que no se produjeran en el país y que fueran indispensables a la planta productiva. Para el resto de los productos el sistema de protección se basaría en el permiso previo, a fin de equilibrar la balanza de pagos, mantener en operación la planta productiva, generar empleos, asegurar el abasto nacional, racionar el uso de divisas y evitar presiones inflacionarias. En forma simultánea se ajustaría la estructura de la Tarifa del Impuesto General de Importación, a efecto de darle mayor uniformidad y aminorar la desigualdad y la dispersión arancelaria.⁵⁰

Se aspiraba en el mediano plazo, a convertir al arancel en el principal instrumento de política de protección (regulador de importaciones), manteniendo el permiso previo en sectores estratégico o sensibles por razones económicas o sociales, o cuando las condiciones de competencia internacional así lo exigieran.

La sustitución del permiso previo por el arancel buscaba por una parte, eliminar la ineficiencia del aparato productivo del país al suprimir privilegios innecesarios que perjudicaban al consumidor y, por otro, proporcionarle

⁴⁹ Ver, Witker V., Jorge, "El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988", en *Legislación y Jurisprudencia*, Gaceta Informativa, Año 13 Vol 13, 43 Sep-Dic 1984, Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México, p 756

⁵⁰ Ver, Poder Ejecutivo Federal, *Op cit*, p. 120.

transparencia al sistema de protección. No se pretendía dejar desprotegido al sector productivo nacional sino estimularlo a elevar su eficiencia "por medio de una protección arancelaria razonable"

En este sentido, los criterios aprobados para definir los niveles arancelarios se presentaron como sigue: los insumos de la agricultura estaban exentos de impuestos; se establecía 5% a la maquinaria y equipo importados y sus componentes; 10% a las materias primas y bienes de capital de los que no existía fabricación nacional; 15% para los productos intermedios en los que las cadenas productivas eran muy amplias; 20% para los bienes en los que había sustitutos fabricados en el país; 25% para bienes intermedios de mayor elaboración que también se producían internamente, como el acero; 30% para partes y componentes de maquinaria, cuando existía fabricación nacional; 40% para productos que se encontraban en la última etapa de la cadena productiva y bienes intermedios de origen agrícola; y 50% para bienes de consumo final no prioritarios.⁵¹

2. Fomento a las exportaciones. Esta política pretendía incrementar de manera sostenida la generación de divisas y consolidar un sector exportador manufacturero.

"El imperativo de captar divisas, el creciente neoproteccionismo de los países desarrollados y los agotados expedientes de deuda externa y petróleo hacen necesario consolidar un sector exportador selectivo y dinámico que, además de ser generador neto de divisas, presente ventajas comparativas reveladoras y potenciales, y sea competitivo y con alta capacidad de penetración y permanencia en los mercados externos."⁵²

De manera general se daría apoyo a las exportaciones de productos no petroleros mediante un "tipo de cambio realista", financiamiento competitivo internacionalmente y un régimen de liberalización de las importaciones temporales de insumos a incorporarse a la producción de exportación; al

⁵¹ Hernández Cervantes, Héctor, "La promoción de exportaciones y la liberación del comercio exterior", en *Comercio Exterior*, Vol 35, Num. 11, México, Nov 1985, p. 1036.

⁵² Poder Ejecutivo Federal, *Op cit*, p 126.

mismo tiempo se simplificarían y descentralizarían los trámites de comercio exterior para liberalizar y agilizar las exportaciones.⁵³

El "tipo de cambio realista" se refería a que, a pesar del control de cambios, se procuraría un deslizamiento congruente con la inflación, las tasas de interés externas e internas y el comportamiento de la balanza de pagos.

En relación al financiamiento, el PRONAFICE estipuló que el apoyo comprendería desde la fase de pre-inversión hasta la comercialización del producto.

BANCOMEXT y FOMEX otorgarían créditos tanto a exportadores como a las empresas comercializadoras; financiando, a su vez, a los compradores de las exportaciones.

"Se dará énfasis a los apoyos al sector privado y a las empresas con requerimientos crediticios sustanciales, inclusive a aquellas con proyectos de alto riesgo y largos periodos de maduración que no pueden ser atendidos por la banca múltiple. Se enfatizará el otorgamiento del crédito al objeto y no al sujeto."⁵⁴

En la industria maquiladora, el financiamiento se orientaría a la creación de fuentes nacionales de abastecimiento de insumos. Se mantendría la importación de insumos temporales siempre y cuando contribuyeran a la elaboración de productos de exportación.

Desde el punto vista administrativo, se reducirían los trámites para la exportación y se evitaría la duplicidad de intervenciones.

Se autorizaría la devolución de impuestos de importación correspondientes a insumos de productos de exportación (draw back); asimismo, los artículos que se enviaran a los mercados internacionales seguirían exentos del impuesto al valor agregado.

Por conducto de los DIMEX (Derechos de Importación de Mercancías para la Exportación), se otorgarían certificados para importar, sin mayor

⁵³ Ver, *Ibidem*, p 127

⁵⁴ *Ibidem*, pp. 127-128.

requisito, hasta 30% del valor de lo exportado, una vez cumplido el compromiso de ingreso de divisas.⁵⁵

Paralelamente se trabajaría en la solución de problemas relacionados con *infraestructura* y *servicios en puertos y terminales*; en beneficio del flujo comercial.

Para vigilar el buen desempeño de las medidas tendientes a promover las exportaciones, se fortalecerían las funciones del Instituto Mexicano de Comercio Exterior (IMCE) y de la Comisión Mixta Asesora de Política de Comercio Exterior (COMPEX).⁵⁶

3. **Franjas fronterizas y zonas libres.** Se buscaba integrar económicamente estas zonas al resto de la economía nacional apoyando el crecimiento de todos sus sectores para recuperar así, el mercado de la región. Garantizar el abasto oportuno y eficiente de productos nacionales a fin de revertir la corriente de importaciones y promover el desarrollo de una planta industrial eficiente que utilizando insumos nacionales, sustituyera importaciones y aprovechara la frontera como plataforma de exportación.⁵⁷
4. **Negociaciones comerciales internacionales.** Permitirían contar con elementos legales y operativos que impulsaran el desarrollo nacional. Se puso énfasis en las negociaciones multilaterales de la ALADI, fomentando el intercambio compensado, el sistema de trueque, etc.⁵⁸

Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas de 1985

El Programa de Fomento Integral de las Exportaciones Mexicanas (PROFIEEX), publicado en abril de 1985, pretendía iniciar el despegue económico a través de la superación real de la crisis, obteniendo las divisas necesarias para el desarrollo de la actividad económica y conteniendo la inflación mediante la reorientación del empresariado nacional hacia el mercado externo.

⁵⁵ Ver, Hernández Cervantes, Héctor, *Op cit*, p. 1036

⁵⁶ Ver, Poder Ejecutivo Federal, *Op cit*, p. 128

⁵⁷ Ver, *Ibidem*, pp 129-130

⁵⁸ Ver, *Idem*.

Para tal efecto contemplaba la instrumentación de una serie de incentivos de carácter institucional, financiero, simplificación administrativa, etc., destinados a imprimir mayor competitividad a la producción nacional, dentro y fuera de nuestras fronteras.

I. Fomento a la producción

La primera medida tendiente a incrementar el flujo de las exportaciones nacionales en el comercio internacional consistía en el fomento a la elaboración de productos de exportación real y potencial.

En este sentido se impulsarían las inversiones dirigidas a proyectos de exportación, como medida adicional al apoyo y canalización de la oferta exportable.

II. Apoyos Institucionales

Entre los apoyos institucionales más importantes impulsados por el PROFIEEX, que perdurarían hasta la administración de Carlos Salinas de Gortari, se encuentran la constitución de la figura de "Empresas de Comercio Exterior"; el tratamiento fiscal especial a empresas exportadoras; el establecimiento de "Programas de Importación Temporal para Exportadores" y, la instauración de la práctica de "Devolución de Impuestos al Comercio Exterior".

El objetivo de estas medidas fue colocar la producción nacional de exportación en condiciones internacionalmente competitivas.

Empresas de comercio exterior

Los consorcios de comercio exterior y las empresas prestadoras de servicios quedarían agrupadas en una sola figura jurídica denominada "Empresas de Comercio Exterior", entre cuyas prerrogativas se encontraba la posibilidad de agruparse con empresas extranjeras de su misma especie, participantes en el mercado internacional, a condición de aumentar su porcentaje de ventas al exterior.

Contarían con la facilidad de realizar importaciones destinadas a la producción o comercialización, en proporción a su generación neta de divisas.

Asimismo, podrían comercializar los productos de las entidades públicas que no estuvieran capacitadas para ello.

Tratamiento fiscal a la exportación:

A fin de beneficiar a la actividad exportadora mediante un trato fiscal benigno que redundara en un aumento del flujo de mercancías de origen nacional al extranjero, se emprenderían una serie de medidas entre las que se contaban:

- Costeo directo en productos de exportación para fines de gravámenes.
- Deducción anticipada para efectos del Impuesto sobre la Renta, así como los impuestos por los gastos en el extranjero.
- Ampliación a seis meses para que las mercancías de exportación no causaran abandono o el cobro de derechos de almacenaje.
- Pago de las contribuciones hasta que las mercancías salieran del país o del recinto fiscal.
- Devolución del I. V. A. en diez días.
- Tratamiento de tasa cero en el I. V. A. a las ventas que se hicieran a las empresas de comercio exterior.
- Mejor aprovechamiento de los regímenes de importación temporal, de depósito fiscal y de reposición de existencias.⁵⁹

Programas de Importación Temporal

Los programas de importación temporal para exportadores estaban destinados a satisfacer las necesidades de la industria nacional de exportación mediante la obtención temporal de insumos, maquinaria, equipo y herramienta que, por sus características, no podían ser conseguidos en el país.

Devolución de Impuestos al Comercio Exterior (Draw Back)

La SECOFI autorizaría la devolución de los impuestos causados por los insumos de importación incorporados al producto de exportación.

La devolución de los impuestos al comercio exterior se otorgaría por el equivalente del valor actualizado de dichos gravámenes, al momento de recuperación de los mismos.

Para tal fin, la SHCP expediría "Certificados de Devolución de Impuestos" a través de la Tesorería de la Federación.⁶⁰

⁵⁹ Ver, "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones", (Documento), en *Comercio Exterior*, Vol 35, Num 4, México, Abril 1985, pp. 379-380

De manera adicional a estos programas, se procuraría la impartición de información sobre los beneficios del comercio exterior; se estimularía la investigación y venta en el extranjero de tecnología y servicios de ingeniería y construcción; así como el impulso a la inversión extranjera como una vía de acceso a nuevas tecnologías.

III. Apoyos financieros

Tanto el BANCOMEXT como las demás sociedades nacionales de crédito estarían en posibilidad de apoyar temporalmente el desarrollo de empresas exportadoras con capital de riesgo.

Se canalizarían créditos provenientes del cajón de exportadores de la banca múltiple, en especial para la industria mediana y pequeña.

Se contribuiría a la reestructuración de pasivos de empresas mexicanas y se suscribirían convenios financieros de intercambio compensado y crédito recíproco con compradores de productos nacionales.⁶¹

IV. Formas no convencionales de comercio exterior

Se permitiría la importación de algunos productos considerados prescindibles, a cambio de realizar exportaciones de productos de difícil colocación en una proporción de por lo menos dos a uno, en términos de valor.

V. Desconcentración y simplificación administrativa

A fin de agilizar el desarrollo del proceso comercial el PROFIEX proponía las siguientes alternativas:

- Exportación de mercancías hasta por un millón de pesos,⁶² mediante el sistema de boleta, sin necesidad de formular pedimento ni utilizar servicios de agente aduanal.
- Realización de exportaciones recurrentes bajo el amparo de una sola factura y un solo documento aduanal, con vigencia de 15 días.

⁶⁰ Ver, *Idem*.

⁶¹ Ver, *Ibidem*, p 381

⁶² El millón de pesos que aquí se enuncia equivale a mil pesos en 1998; después de que en la administración de Carlos Salinas de Gortari se creó el "Nuevo Peso", quitándole tres ceros a la moneda

- Ajuste de exportaciones a granel, determinado en el momento de cargar el medio de transporte, evitando la aplicación de sanciones por faltantes o sobrantes.
- Despacho de mercancías en el domicilio del exportador; homologación de los horarios de las aduanas fronterizas con las de los países vecinos y despacho aduanal conjunto de México y de los países limítrofes
- Agilización del trámite para una más amplia utilización del régimen de depósito fiscal que permitiera generar corrientes de liquidez a las empresas exportadoras, al beneficiarse de las prerrogativas que en él se establecían.
- Reducción del número de fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Exportación requerientes de permiso previo; y definición de una cuota anual por producto, a fin de que el Sector Comercio y Fomento Industrial la administrara. Esto con el objeto de fortalecer el Sistema de Ventanilla Unica.⁶³

Franjas Fronterizas y Zonas Libres

Con objeto de fomentar la integración económica de las franjas fronterizas y zonas libres con el resto del país, y garantizar su abasto con productos de origen nacional, el PROFIEX proponía favorecer el desarrollo del sector productivo regional estimulando, de manera especial, la producción con posibilidades de colocarse en el mercado exterior. En este sentido, incentivaría el asentamiento de inversión interesada en proyectos convergentes en estas zonas.

Se inducirían a las empresas que intervinieran en el proceso productivo regional, a vender sus insumos a precios competitivos internacionalmente para obtener productos finales de precio también competitivo.

El BANCOMEXT y el FOMEX proporcionarían apoyo financiero a través de créditos en condiciones competitivas dirigidas a la inversión en infraestructura y gastos relacionados con la venta de productos en la frontera.

⁶³ Ver, *Idem*.

En este escenario, la Carta de Crédito Doméstica constituiría un instrumento importante para emprender operaciones indirectas de concurrencia a la frontera.⁶⁴

Industria Maquiladora

La industria maquiladora también recibiría un trato especial, como sector productivo de activa participación en el comercio exterior. Entre las medidas tomadas en este sentido se encontraban las siguientes:

Apoyos institucionales:

- Se establecerían bolsas de contratación para que la mediana y pequeña industria nacional vendieran insumos a las maquiladoras; reconociéndolas como exportadoras por este hecho, y haciéndose acreedoras a los beneficios de los programas de fomento a exportaciones.

Promoción:

- Se diversificaría la promoción de las maquiladoras, por países y procesos productivos; dando especial importancia a maquinaria pesada, microelectrónica, comunicaciones, energía y biotécnica.
- Se promoverían muestras de los insumos requeridos por las maquiladoras y se apoyaría la construcción de parques industriales.

Apoyos financieros:

- El FOMEX daría trato preferente a las empresas maquiladoras con mayoría de capital mexicano y cuyo grado de integración fuera igual o mayor a 30%.
- BANCOMEXT y FOMEX continuarían dando créditos preferenciales a los programas de pre-exportación para maquiladoras con capital mayoritariamente nacional, así como a los proveedores de estas industrias.

Simplificación administrativa:

- Se simplificarían los mecanismos para que las maquiladoras vendieran hasta el 20% de su producción en el mercado interno.
- Se autorizaría la venta de productos elaborados por las maquiladoras en las franjas fronterizas y zonas libres, sujetos a cuotas de importación, con la sola presentación del permiso de importación y con derecho a franquicia.

⁶⁴ Ver, *Ibidem*, pp 382-383.

- Se establecerían procedimientos para garantizar el interés fiscal para la importación de maquinaria y equipo.
- Se ampliaría el plazo del permiso de importación temporal a remolques que transportaran insumos para las maquiladoras.
- Se difundiría en todas las administraciones aduaneras los requisitos para autorizar el establecimiento y operación de este tipo de industrias.
- Se permitiría el retorno transitorio o definitivo a su lugar de origen de la maquinaria y equipo que necesitara ser reparado o sustituido, siempre que no pasara del 20% del total, de acuerdo con el Decreto de la Industria Maquiladora.⁶⁵

El financiamiento como instrumento de fomento a las exportaciones

A fin de fomentar la actividad exportadora, clave de la estrategia económica, se impulsaron una serie de medidas de carácter administrativo, financiero, de promoción, etc., en base a los programas anteriores, y que marcarían la pauta para la estructuración de los programas financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior y el FOMEX.

Entre los principales instrumentos de apoyo a las exportaciones, contenidos en aquellos, se encontraban el financiamiento a través de créditos en condiciones preferenciales y la concesión de seguros contra diversos riesgos.⁶⁶ De éstos últimos el FOMEX tomaba especial cuidado, como lo observaremos más adelante.

En lo que a créditos se refiere, es necesario hacer la siguiente distinción: En México, tradicionalmente se ofrecía apoyo a los exportadores a través del "crédito al vendedor", para la adquisición de materias primas, bienes de capital y demás insumos participantes en la producción de artículos de exportación. Sin embargo, con el afán de incorporarse competitivamente a las condiciones prevaletentes en el mercado internacional, fue necesario conceder también

⁶⁵ Ver, *Ibidem*, p. 383.

créditos a los importadores de productos mexicanos mediante el "crédito al comprador", pues la experiencia mostró que no era suficiente contar con un producto competitivo en calidad, precio y oportunidad en la entrega, sino que era necesario que el país exportador ofreciera financiamiento para la adquisición de su producto.

Este tipo de financiamiento tiene su origen durante los años cincuenta, cuando los países desarrollados, al experimentar un notable incremento en su producción de bienes de capital, tuvieron que ofrecer condiciones especiales de pago, créditos, concesión de bienes a plazos, etc., en aras de colocar su mercancía en uno de los mercados más importantes: los países en desarrollo. Ante la necesidad de apuntalar la competitividad de sus exportaciones, y colocar sus mercancías en aquellos países que no contaban con recursos propios para financiar sus adquisiciones, los gobiernos de los países industrializados tuvieron que desarrollar nuevos esquemas financieros, adquiriendo ventajas comparativas sobre otros países productores del mismo tipo de bien.

Así pues, del impulso efectivo de estas medidas dependía la colocación de su producción en nuevos mercados.

A partir de los años sesenta los países en desarrollo se vieron obligados a estructurar esquemas similares, una vez que diversificaron la naturaleza de sus exportaciones. Sin embargo, la escasez de divisas que padecían, los limitaba a ofrecer crédito a los importadores en condiciones competitivas.

Para financiar sus exportaciones requerían un ahorro del que no disponían fácilmente; por lo que recurrían al capital externo (particularmente cuando el crédito que ofrecían era en divisas),⁶⁷ propiciándose su endeudamiento.

Si embargo, frente a la difícil situación económica mundial, la posibilidad de conservar mercados e incrementar y diversificar exportaciones dependía, en gran medida, de su capacidad para apoyar sus exportaciones por medio de

⁶⁶ Ver, Toro Hernández, Miguel Ángel, et. al, "Incentivos financieros a la exportación", en *Comercio Exterior*, Vol. 32, Num 5, México, Mayo 1982, p. 512

⁶⁷ Ver, Phillips Olmedo, Alfredo, *Op cit*, p. 1032

créditos en montos y términos competitivos.⁶⁸ De aquí la importancia del financiamiento al comercio exterior.

En México, el impulso del "crédito al comprador" tuvo especial relevancia. Gracias a esta nueva modalidad de financiamiento, el importador extranjero se beneficiaba recibiendo crédito preferencial en su propia moneda, a través de los bancos extranjeros que participaban en la operación; mientras el exportador mexicano recibía su pago al contado, obteniendo liquidez para solventar sus necesidades.⁶⁹

Por su parte, los bancos extranjeros, al verse favorecidos con las comisiones que BANCOMEXT otorgaba por operar sus líneas de crédito, participaban como promotores de bienes y servicios mexicanos en sus respectivos países.⁷⁰

A través de esta estrategia de financiamiento se pretendió estimular el crecimiento de las exportaciones sobre bases permanentes y no coyunturales; establecer vínculos comerciales duraderos con el exterior; y promover la producción y exportación de bienes y servicios en base a la demanda externa.⁷¹

En este sentido, jugaron un papel primordial las políticas de fomento al comercio exterior emprendidas por el BANCOMEXT y FOMEX, en las que el financiamiento a las exportaciones se complementaba con medidas fiscales, administrativas, etc. con el objeto de hacer de las exportaciones, el motor de la economía nacional.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) y la promoción a las exportaciones

Atendiendo a los objetivos de política económica dispuestos por Miguel de la Madrid en el Plan Nacional de Desarrollo 1983-1988, el PRONAFICE y

⁶⁸ Ver, *Idem*.

⁶⁹ Ver, *Ibidem*, p. 1034.

⁷⁰ Ver, Phillips Olmedo, Alfredo, "Producir para exportar Notas sobre el financiamiento al comercio exterior de México", en *Comercio Exterior*, Vol. 35, Num. 4, México, Abril 1985, pp 322-323

PROFIEX, el BANCOMEXT delineó su estrategia como banca de fomento al comercio exterior en base a los siguientes programas financieros:

I. Programa de financiamiento a la pre-exportación y exportación.

Su objetivo fue apoyar con financiamiento y garantías la producción y mantenimiento de existencias exportables de productos primarios, agrícolas y mineros; pero especialmente, de productos manufacturados. Pretendiendo consolidar la posición del país en materia de comercio exterior se canalizaron los esfuerzos hacia la exportación de bienes y servicios no petroleros, procurando aumentar la importancia y diversificación de las exportaciones, y evitando supeditar dicha actividad a la disponibilidad de excedentes internos.

Este es un aspecto importante de resaltar pues, si bien la actividad exportadora se había circunscrito a la producción excedente, el nuevo escenario internacional demandaba, por un lado, la diversificación de nuestras exportaciones, y por otro, la búsqueda de nuevos mercados para colocarlas. De modo que fue necesario fomentar la producción de aquellos bienes que eran demandados en exterior; estimulando así, la conciencia exportadora del sector productivo nacional.

Los recursos se canalizarían de acuerdo a los siguientes sub-programas:

- A Pre-exportación de productos manufacturados. Sub-programa enfocado a apoyar el ciclo productivo de bienes manufacturados de exportación, comprendiendo desde la compra de insumos de importación o nacionales y su transformación, hasta el embarque del producto terminado.
- B. Pre-exportación de productos primarios. Su objetivo era financiar el ciclo productivo de bienes primarios de exportación entre los que se encontraban productos agrícolas (hortalizas, algodón, café, cacao, etc.), y productos mineros.

⁷¹ Ver, Phillips Olmedo, Alfredo, "El financiamiento: Instrumento de política para fomentar las exportaciones", en *Comercio Exterior*, Vol 35, Num 11, México, Nov 1985, p. 1034

BANCOMEXT retomó el financiamiento de estos productos dado el descuido en que cayeron por parte de la banca de primer piso.

- C. Exportación de productos primarios, manufacturados y de servicios. Este sub-programa operaba a través de la aplicación del "Crédito al Proveedor" donde se otorgaba crédito al productor nacional para vender a plazos en el exterior, y "Crédito al Comprador" consistente en otorgar líneas de crédito a instituciones bancarias del exterior para cubrir a plazos la adquisición de bienes y servicios mexicanos, facilidad que sería transferida, a su vez, al importador de cada país.

Este instrumento encerraba varias ventajas para el exportador mexicano:

1. El BANCOMEXT - FOMEX financiaban directamente al banco del importador, permitiéndole a la empresa mexicana vender de contado, sin afectar su estructura financiera, y en casos de clientes internacionales de importancia, el financiamiento se realizaba sin la intervención de un banco del exterior.
2. Siendo el sujeto de crédito una institución bancaria de primer orden o un comprador importante, disminuía el riesgo de la recuperación.
3. La operación se realizaba, principal, aunque no de manera exclusiva, al amparo de una carta de crédito, con lo cual quedaba cubierta la investigación de la solvencia moral y económica del comprador.
4. El volumen de ventas del exportador no se veía limitado por la capacidad de endeudamiento de éste, que no tendría que soportar cuentas por cobrar derivadas de esta actividad.
5. El exportador cumplía automáticamente y de inmediato con la obligación de demostrar su ingreso de divisas al

país y podía aprovechar los recursos generados para efectuar pagos de pasivos o de importaciones e invertir los excedentes en las Cuentas de Depósito de Exportaciones.

6. La tasa de interés, siendo atractiva para el comprador internacional, representaba un instrumento de venta más en apoyo del productor nacional.⁷²

D. Apoyo financiero al FOMEX con recursos de organismos internacionales para el redescuento de operaciones de pre-exportación y exportación que le fueran presentadas por sociedades nacionales de crédito.

II. Programa de financiamiento a las importaciones de materias primas, partes y refacciones.

Frente a la incertidumbre prevaleciente respecto a la capacidad de pago del país, originada por la crisis de 1982, los bancos comerciales y proveedores internacionales, prácticamente suspendieron sus líneas de crédito para financiar importaciones de insumos indispensables para la planta productiva nacional.

Fue a través de la instrumentación de la carta de crédito como este programa enfrentó dicha problemática. De esta manera, el proveedor extranjero tendría la seguridad de que una institución financiera de su país cubriría el importe de la mercancía en cuestión, al presentar la documentación correspondiente a cada embarque.

III. Programa de sustitución de importaciones de bienes de alto valor agregado.

Con objeto de integrar la planta productiva nacional, la política de compras y la concesión del crédito se aplicarían a satisfacer las demandas del sector público con insumos, refacciones, etc. de origen nacional.

⁷² Ver, BANCOMEXT-FOMEX, "Programas Financieros para 1985", en *Comercio Exterior*, Vol 35, Num. 4, México, Abril 1985, p. 329.

Se pretendía que entidades como PEMEX y la CFE programaran y publicaran sus requerimientos de materiales, refacciones y equipo, de manera que los proveedores nacionales, organizaran sus actividades de acuerdo a estos calendarios para satisfacer la demanda de los bienes solicitados, en el tiempo para ello determinado.

- IV. Programa de importación de bienes de capital y de equipamiento de empresas que participan en el comercio exterior.

Puesto en práctica desde 1983, tuvo escaso avance, debido a que la inversión pública y privada se había restringido, dadas las limitaciones financieras. Así, las operaciones realizadas al amparo de este programa se orientaron, en su mayor parte, a importar equipos para resolver cuellos de botella, mejorar la calidad o reducir los costos de producción de bienes exportables. En otros casos, los recursos obtenidos se dirigieron a terminar proyectos muy avanzados, suspendidos ante la crisis financiera de 1982.⁷³

- V. Programa de financiamiento a la industria maquiladora y zonas fronterizas.

En base a los lineamientos expresados en el PROFIEX y PRONAFICE, se apoyaría a empresas con capital mayoritariamente nacional productoras de bienes destinados a venderse en estas zonas; empresas maquiladoras de productos de exportación; empresas proveedoras de maquiladoras que sustituyeran importaciones; importación de materias primas, bienes y servicios requeridos para el desarrollo de las actividades productivas en zonas fronterizas, etc.⁷⁴

- VI. Programa de agente financiero.

El BANCOMEXT actuaba como agente financiero atendiendo las negociaciones de líneas de crédito para apoyar las importaciones de insumos, bienes y servicios prioritarios; asimismo, participaba en la

⁷³ Ver, *Idem*.

⁷⁴ Ver, *Ibidem*, p 332

reestructuración de la deuda externa, tanto del sector público como del privado.

Mediante estos programas **BANCOMEXT** tenía la tarea de apoyar el desarrollo de la producción de exportación en todas sus etapas; desde la obtención de insumos hasta la comercialización. Sin embargo, ante la escasez de recursos, el financiamiento se otorgó selectivamente, apoyando primero a las actividades y productos que ofrecieran mayores posibilidades de exportarse.⁷⁵

El FOMEX y la promoción a las exportaciones

El FOMEX (Fondo Nacional de Fomento a las Exportaciones), fideicomiso dependiente del Banco de México, operaba a través de programas similares a los de **BANCOMEXT**:

- I. **Financiamiento a la pre-exportación:** Comprendía la asistencia a las empresas exportadoras con capital de trabajo, equipo de transporte, estudios para mejorar la calidad de la producción, capacitación de personal técnico, etc.⁷⁶
- II. **Financiamiento a ventas a plazo al exterior:** Ofrecía el apoyo logístico necesario para la comercialización de productos mexicanos en el extranjero, incluyendo estudios de mercado, campañas publicitarias, instalación de tiendas en el extranjero, etc.
- III. **Financiamiento a la sustitución de importaciones:** Otorgaba financiamiento para la producción y compraventa de bienes de capital y servicios que sustituyeran importaciones.
- IV. **Garantías de crédito:** Las garantías de crédito a la exportación tenían como objetivo asegurar al productor mexicano el pago de su exportación, a pesar de que durante su realización ocurrieran catástrofes naturales, conflictos

⁷⁵ Ver, *Ibidem*, p 325

⁷⁶ Ver, *Ibidem*, p 335-337.

sociales o que el gobierno del país destinatario adoptara medidas políticas o cambiarias que impidieran su pago.⁷⁷

V. Financiamiento para proyectos de asistencia técnica: Financiamiento de apoyo técnico para mejorar las perspectivas de venta de las empresas exportadoras.

VI. Nuevos proyectos: Entre los proyectos interesantes que el FOMEX se propuso llevar a cabo se encontraba financiar a empresas de comercio exterior, pequeñas y medianas, no en función de su capacidad como sujetos de crédito sino de la factibilidad de sus proyectos de exportación, y su capacidad para generar sus propios ingresos.

Por otro lado, se abocó al financiamiento de exportadores indirectos, proveedores de exportadores directos de productos manufacturados y servicios, que no contaban con recursos financieros en forma integral.

Evaluación de la política de comercio exterior impulsada entre 1983-1988

Ante la grave situación en que encontró al país, al momento de asumir la presidencia, Miguel de la Madrid impuso un tratamiento de *shock* dirigido a la estabilización de la economía.

Sin embargo, dicho tratamiento propició una de las crisis más profundas experimentadas hasta entonces.

"La tasa de crecimiento del PIB, que había sido del -0.6 por ciento en 1982, se redujo al -4.2 para 1983. Como consecuencia de ello las importaciones disminuyeron 33.8 por ciento, lo que hizo posible que el superávit comercial de la balanza de pagos se elevara 102.9 por ciento."⁷⁸

El relativo desahogo en el frente externo permitió una recuperación en los niveles de actividades económicas.

En 1984 y 1985 el PIB observó incrementos del 3.6 y 2.6 %. A pesar de ello, bajo una perspectiva de conjunto, en todo el sexenio no se logró alcanzar un

⁷⁷ Ver, BANCOMEXT, "Apoyos y Garantías al Comercio Exterior de México en 1984", en *Comercio Exterior*, Vol 34, Num 3, México, Marzo 1984, p 276

⁷⁸ Sosa Barajas, Sergio Walter, *Op cit*, p. 40.

ritmo de crecimiento sostenido. Haciendo honor a la verdad, en el periodo 1983-1988 la economía se mantuvo estancada, con una tasa anual media de incremento del PIB del 0.1%; además de mostrar una elevada inestabilidad en sus tasas anuales de expansión.⁷⁹

En 1986 la actividad económica se vio sometida, una vez más, a grandes presiones debido, en parte, al derrumbe del precio del petróleo que influyó drásticamente en el nivel de ingresos de la nación. Esto a pesar de la reducción sustancial de exportaciones petroleras.

"El choque externo de 1986 fue de magnitud muy considerable. La pérdida de ingresos por exportaciones petroleras fue equivalente a la pérdida de la producción total de alimentos del país en un año. Durante ese mismo año no recibimos crédito neto del exterior...no fue posible evitar que la inflación alcanzara 105% y el PIB decreciera 4%."⁸⁰

En 1987, cuando parecía que la economía había superado lo más grave de la crisis de 1986, el aumento en los precios internos (a consecuencia de los índices de inflación), generó un ambiente de incertidumbre en los mercados financieros que se vieron fuertemente afectados, además, con el derrumbe de las cotizaciones en los mercados bursátiles del mundo. Este fenómeno se vio magnificado, en el caso de la Bolsa Mexicana de Valores, por la sobrevaluación de las acciones, desatándose una ola especulativa contra el peso en los mercados cambiarios.

De esta manera, se contagió al resto de la economía, propiciándose el incremento de la inflación, que amenazaba con volverse hiperinflación descontrolada.⁸¹

La situación era de tal manera delicada que, el superávit comercial de 8,434 mill. de USDIs. registrado en ese año (superior en 83.4% al saldo de 1986, aunque apenas similar al de 1985 y bastante inferior al flujo obtenido en 1983⁸²), no pudo ser el elemento de arranque de la economía nacional.

⁷⁹ Ver, *Ibidem*, pp. 40-41.

⁸⁰ De la Madrid Hurtado, Miguel, "Sexto Informe de Gobierno", en *Comercio Exterior*, Vol. 38, Num.9, México, Septiembre 1988, p. 775

⁸¹ Ver, *Idem*.

⁸² Ver, *Comercio Exterior*, Sección Nacional, Vol. 38, Num. 2, México, febrero 1988, p.101

Si bien se logró el cambio cualitativo tan necesario en la naturaleza de las exportaciones del país, consiguiendo que en 1988 el 66% de las exportaciones totales correspondieran a exportaciones no petroleras -siendo que en 1982 apenas habían alcanzado el 22%-,⁸³ este viraje no se debió a la expresión de una nueva actitud exportadora por parte del sector productivo del país, o a la existencia de una infraestructura efectiva de fomento a la exportación, sino al escaso dinamismo que tuvo la demanda interna. Lo que se tradujo en una moderada evolución de las importaciones y en la generación de un excedente que, al no encontrar salida en el mercado interno, tuvo que colocarse en el mercado externo. Por su parte, el tipo de cambio, además de contribuir al fomento de las exportaciones no petroleras, constituyó un medio para racionalizar la protección y obtener insumos importados, a menor costo, para la elaboración de productos manufacturados de exportación.

Como podemos apreciar hasta aquí, la política de liberalización emprendida por Miguel de la Madrid, con la apertura comercial que implicaba, no logró revertir las deficiencias que el modelo de sustitución de importaciones arrastraba: estancamiento económico, inflación, desempleo, mala distribución de la riqueza, etc. Antes bien, el sometimiento de la planta productiva nacional a la libre competencia, en condiciones desfavorables, ponía en grave peligro su subsistencia.

Por otro lado, y como ya es habitual, el nivel de vida de la población se vio fuertemente castigado:

"El costo del cambio, lo hemos reconocido, ha sido muy alto para la mayoría de la población. En muchas ocasiones, el pueblo mexicano, con entendible desesperación, ha demandado alivio inmediato a su situación."⁸⁴

De modo que para erigir al comercio exterior como motor de un desarrollo justo, sostenido, eficaz e independiente, había que encarar aun muchos retos: Según Alfredo Phillips Olmedo, director de BANCOMEXT en ese periodo,⁸⁵ era

⁸³ Ver, Phillips Olmedo, Alfredo, "El BANCOMEXT, impulsor de la voluntad exportadora de México", Reunión extraordinaria del Consejo Directivo del BANCOMEXT, en *Comercio Exterior*, Vol 38, Num 8, Agosto 1988, México, p. 726.

⁸⁴ De la Madrid Hurtado, Miguel, *Op cit*, p. 773.

prioritario arraigar el cambio estructural, integrando las cadenas productivas hacia adentro y procurando su competitividad en el exterior. Aprovechar las ventajas comparativas, reconociendo la tendencia a la globalización de los procesos productivos y la especialización de los mercados. Para ello, los apoyos y estímulos a los exportadores indirectos o proveedores nacionales de exportadores finales, jugarían un papel determinante.

Por otra parte, era indispensable convertir la exportación en una actividad permanente e independiente del comportamiento de la demanda interna; pues en un mundo competitivo, resultaría cada vez más difícil la recuperación de los mercados perdidos.

Asimismo, había que ampliar la oferta exportable con niveles internacionales de calidad, y diversificar el origen y el destino de los productos que participaban en el comercio exterior, a fin de evitar la concentración de mercados.⁸⁶ Del mismo modo debía combatirse la dependencia de un número reducido de fuentes de financiamiento, de tecnología e inversión.

Finalmente, había que avanzar en la ampliación de las cadenas de exportación: desde los proveedores hasta los compradores; de los estudios de pre-inversión a los de comercialización. Y otorgar créditos en base al objeto y no al sujeto.

De esta manera se ofrecerían apoyos más extensos al sector exportador, contribuyendo al desarrollo económico del país, y por ende, a un mejor nivel de vida para la población.

⁸⁵ Ver, Phillips Olmedo, Alfredo, "El comercio exterior de México Evolución reciente y perspectivas", en *Comercio Exterior*, Vol 38, Num. 5, México, Mayo 1988, pp 365-366

⁸⁶ Esta medida tomaba especial relevancia si consideramos que ese año (1988), el 65% del intercambio comercial del país se realizó únicamente con Estados Unidos

2. EL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO DURANTE LA GESTIÓN DE CARLOS SALINAS DE GORTARI (1989-1994)

Durante la administración de Carlos Salinas de Gortari se concibió al comercio exterior como la actividad detonadora de la expansión económica del país, en tanto que promovería empleos bien remunerados; favorecería la adquisición, difusión y desarrollo de tecnologías modernas, y generaría de manera permanente y sana, las divisas requeridas para su financiamiento.¹

Para ello, se propuso una modernización de las estructuras económicas mexicanas, que repercutiera en un aparato productivo más eficiente, competitivo y con mejores perspectivas de desarrollo en los mercados internacionales; de cara a la profundización de la apertura comercial iniciada en el sexenio anterior.

En este contexto se inscribió la política de financiamiento al comercio exterior, tema principal de este trabajo. Sin embargo, a fin de contar con elementos que nos permitan evaluar el desempeño de la política de comercio exterior, en general, y los logros de la estrategia de financiamiento en particular, debemos conocer las características que definieron la actividad comercial del país, en este periodo.

Es por esta razón que a lo largo de este capítulo analizaremos la estructura del comercio exterior mexicano de 1989 a 1994; la naturaleza e importancia de

¹ Ver, Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, Secretaria de Programacion y Presupuesto, México, 1989, p 85

flujo de importaciones;⁵ lo que refleja una dependencia tan nociva, como la petrolera que se pretendía combatir.

A partir de 1993 la desaceleración de la actividad económica del país⁶ influyó en la menor demanda de mercancías extranjeras -particularmente las utilizadas en procesos productivos-, y en menores requerimientos de capital para inversiones. Sin embargo esto no alcanzó a revertir el déficit comercial; el cual se consideró que cedería una vez que maduraran las inversiones.⁷

Mientras tanto, la escasa competitividad de la producción nacional y la liberación del comercio exterior obligó a las empresas a satisfacer su demanda de insumos en el exterior. Con lo que se favoreció la desaparición de ciertos eslabones de las cadenas productivas.

"Los representantes del sector fabril nacional mencionaron que sobre todo en los últimos dos años se dio una total desarticulación de las cadenas productivas, de ahí que repuntaran las importaciones de insumos y productos intermedios para la exportación".⁸

A este fenómeno también contribuyeron las empresas extranjeras (maquiladoras) establecidas en el país, quienes aprovechando los estímulos comerciales, la apertura y la desregulación, importaron insumos para su producción de exportación, en condiciones ventajosas. De modo que el sector productivo nacional quedó excluido como proveedor, y se le negó además, la posibilidad de acceder al desarrollo tecnológico manifiesto en los procesos productivos de aquellas empresas; razones por las que se consideraba afortunado su asentamiento en nuestro país.

De esta manera, la actividad comercial de las maquiladoras no sólo no constituyó el elemento de arrastre que se esperaba, para la economía nacional; sino que contribuyó al desmembramiento de las cadenas

⁵ Ver. Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe anual 1990", en *Comercio Exterior*, Vol. 41, Num. 6, México, Junio 1991, p. 596; y, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1991", en *Comercio Exterior*, Vol. 42, Num. 6, México, Junio 1992, p. 584

⁶ Ver. Presidencia de la República, "La Política Económica para 1994", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num. 1, México, Enero 1994, p. 92.

⁷ La instalación de nueva tecnología en el sector productivo se traducirían en mayores exportaciones, una vez que alcanzaran su madurez Ver, Salinas de Gortari, Carlos "Quinto Informe de Gobierno", en *Comercio Exterior*, Vol. 43, Num. 11, México, Noviembre 1993, pp. 1079-1080.

productivas. De modo que la menor producción nacional de insumos, ocasionó una mayor dependencia del abasto externo.

Por último mencionemos que una serie de actos delictivos cometidos en 1994 agregaron al panorama nacional un ambiente de inestabilidad que repercutió en un menor ingreso de capitales externos, y en el desencadenamiento de una grave crisis, justo cuando más comprometido se encontraba el sector productivo frente a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

"En la mayor parte de 1994 continuó el avance de la estabilización de los precios, la modernización de la planta productiva, la integración de ésta a los mercados internacionales y el restablecimiento del crecimiento económico sobre bases permanentes. Desafortunadamente, el esfuerzo realizado durante varios años por la población y las autoridades se vio en 1994 perturbado por hechos aislados de suma gravedad. Su efecto en los mercados financieros condujo a la devaluación y a una significativa reducción de los flujos de ahorro externo hacia México. La imposibilidad de prever esos hechos, así como su intensidad, determinaron que las medidas adoptadas en su momento no hayan bastado para preservar la estabilidad de la economía."⁹

2.2 MONTO DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS

2.2.1 Bienes de Capital

A pesar de que el déficit de la balanza comercial, presente a lo largo del sexenio, se atribuyó a las importaciones de bienes de capital que estructurarían un sector productivo competitivo, exportador y generador de crecimiento, en realidad la mayor entrada de importaciones correspondió a bienes intermedios (69.5%), no siempre ligados a este fin; mientras que aquellas representaron apenas el 17.9% del total registrado entre 1989-1994 (Ver cuadro 2.2)

⁸ Gonzalez Pérez, Lourdes, "Falacia que las exportaciones sean el motor de la recuperación económica industriales", en *El Financiero*, (Diario), Lunes 9 de Enero de 1995, México, p 29

⁹ Banco de México, "La Evolución de la Economía Mexicana en 1994", en *Comercio Exterior*, Vol 45, Num 5, México, Mayo 1995, p 425

Cuadro 2.2

**VALOR DE LA IMPORTACION POR TIPO DE BIEN
(1989-1994)**
Millones de dólares

AÑO	IMPORTACION TOTAL		TIPO DE BIEN					
	FOB		CONSUMO		INTERMEDIO		CAPITAL	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
1989	25,437.9	100.0	3,498.6	13.8	17,170.7	67.5	4,768.6	18.7
1990	31,271.9	100.0	5,098.5	16.3	19,383.8	62.0	6,789.6	21.7
1991	49,966.6	100.0	5,834.3	11.7	35,544.8	71.1	8,587.5	17.2
1992	62,129.3	100.0	7,744.1	12.5	42,829.5	68.9	11,555.7	18.6
1993	65,366.5	100.0	7,842.4	12.0	46,468.3	71.1	11,055.9	16.9
1994	79,345.9	100.0	9,510.4	12.0	56,513.7	71.2	13,321.7	16.8
TOTAL	313,518.1	100.0	39,528.3	12.6	217,910.8	69.5	56,079.0	17.9

Cifras tomadas de.

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994

Importación. (En miles de dólares) Tomo III, INEGI, México, 1995. p. 1511

De los principales bienes de capital importados durante este periodo (ver cuadro 2.3) los de mayor demanda fueron:

1. Máquinas para proceso de información y sus partes
2. Maquinaria para trabajar los metales
3. Aparatos e instrumentos de medidas y análisis
4. Generadores, transformadores y motores eléctricos
5. Aviones y sus partes
6. Bombas, motobombas y turbobombas
7. Maquinaria y aparatos de elevación de carga y descarga
8. Maquinaria para la industria textil y sus partes
9. Maquinarias de impulsión mecánica para la industria del caucho
10. Máquinas para llenar, lavar recipientes y sus partes
11. Instrumentos para medicina, cirugía y laboratorio
12. Aparatos para el filtrado y sus partes
13. Maquinaria y aparatos para perforar el suelo y sus partes

Cuadro 2.3

IMPORTACION DE BIENES DE CAPITAL
PRINCIPALES PRODUCTOS
1989-1994

(Mill. de dólares)

	GRUPO DE PRODUCTOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994	TOTAL
1	Maq p/proceso de información y sus partes	733.3	877.8	1,208.7	1,496.8	1,808.0	2,348.1	8,472.7
2	Maquinaria para trabajar los metales	311.3	342.4	484.9	849.9	662.0	715.0	3,365.5
3	Aptos. e instrumentos de medidas y análisis	233.6	289.2	467.2	651.6	650.4	775.7	3,067.7
4	Aviones y sus partes	210.6	429.5	454.7	595.6	426.2	626.0	2,742.6
5	Generadores, transformadores y motores eléctricos	121.3	165.0	452.3	536.8	606.8	771.6	2,653.8
6	Bombas, motobombas y turbobombas	257.8	285.0	381.8	464.1	482.8	482.9	2,354.4
7	Maq. p/ind. textil y sus partes	323.3	365.0	319.5	372.0	254.0	353.9	1,987.7
8	Maq. y aptos de elev. carga y descarga	198.2	203.4	284.5	445.3	357.4	408.1	1,896.9
9	Máquinas de impulsión mecánica p/ind. del caucho	158.8	191.8	289.5	293.9	290.3	382.2	1,606.5
10	Aparatos para el filtrado y sus partes	48.3	54.4	216.9	277.5	325.9	464.3	1,387.3
11	Máquinas para llenar, lavar recipientes y sus partes	67.7	109.8	185.2	249.7	242.2	350.2	1,204.8
12	Instrumentos p/medicina, cirugía y laboratorio	79.4	104.7	182.8	213.7	221.3	262.6	1,064.5
13	Maq. y aptos p/perf. suelo y sus partes	72.3	137.4	210.5	244.1	194.2	201.4	1,059.9
14	Maq. y aptos. p/trabajar materiales minerales	63.6	83.0	119.6	175.4	190.9	171.2	803.7
15	Maq y aptos. para regular tem.	78.8	107.6	124.3	126.7	180.7	183.7	801.8
16	Maq. y aptos. p/imprenta y artes gráficos	55.5	104.0	108.0	135.2	124.4	168.4	695.5
17	Maq. y aptos. p/industria del papel y cartón	58.7	126.7	97.3	138.1	124.3	145.4	690.5
18	Maquinaria agrícola y otros de tipo rural	78.3	95.1	101.6	90.2	120.0	181.4	666.6
19	Turbinas de todas clases	72.2	57.9	95.0	163.9	154.5	47.0	590.5
20	Hornos y calentadores de uso industrial	44.9	48.1	70.9	92.9	96.3	86.1	439.2
21	Generadores y calderas de vapor/partes	22.0	23.6	43.8	88.2	141.0	36.7	355.3
22	Tractores agrícolas	41.0	37.7	39.0	37.3	13.9	26.5	195.4
23	Motores estacionarios de combustión interna	25.3	37.4	24.2	44.0	32.8	30.9	194.6
24	Maq. Partes p/industrias no especificadas	240.6	292.5	434.4	534.0	464.7	875.2	2,841.4

Cifras tomadas de:

"Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993"

Importación (En miles de dólares), Tomo II, INEGI, México, 1994, p. 1452-1454

"Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994".

Importación. (En miles de dólares) Tomo III, INEGI, México, 1995, p. 1520-1522

Con excepción del renglón de Máquinas para proceso de información y sus partes,¹⁰ la participación de estos productos en la balanza total de importaciones (Ver Cuadro 2.4), no fue destacada

¹⁰ Las importaciones de máquinas para el proceso de información y sus partes figuraron entre las 6 más importantes del sexenio, con flujos crecientes que se desplazaron de 733.3 mill de USDIs en 1989, a 1,208.7 en 1994 (Ver cuadro 2.4)

Cuadro 2.4

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO , SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN Y GRUPO DE PRODUCTOS
1989-1994
Millones de dólares

ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN Y GRUPO DE PRODUCTOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
IMPORTACION TOTAL FOB	25,437.9	31,271.9	49,968.6	62,129.3	65,366.5	79,345.9
Agricultura y Silvicultura	1,746.9	1,829.9	1,687.4	2,402.0	2,324.3	2,993.3
Caucho natural	72.1	59.4	70.3	61.4	58.6	73.4
Frijol	83.9	253.1	18.5	2.1	5.4	38.3
Maíz	440.9	435.3	178.7	184.4	68.7	369.2
Otras semillas y frutos oleaginosos	149.0	151.9	234.7	222.0	251.9	289.6
Semillas de soya	326.5	217.5	348.6	512.1	523.1	640.5
Sorgo	321.9	331.3	361.9	542.1	380.3	394.8
Trigo	69.8	46.3	67.0	163.5	232.8	189.3
Otros	282.8	335.1	407.7	714.3	803.4	998.3
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca	255.8	241.1	443.0	456.2	308.7	378.1
Pieles y cuero sin curtir	93.1	93.9	140.9	139.1	112.2	109.3
Otros	162.7	147.2	302.1	317.1	196.5	268.7
Industrias Extractivas	387.7	388.8	386.4	520.2	390.0	438.1
Amianto, asbesto en fibras	18.7	22.8	30.3	22.3	15.6	20.8
Fosforita y fosfato de calcio	51.1	82.7	68.2	23.5	18.8	48.2
Combustibles sólidos	41.5	33.3	30.0	47.2	56.6	49.8
Otros	276.3	250.0	258.0	427.2	299.0	319.3
Industrias Manufactureras	22,831.0	28,523.1	46,967.2	58,235.1	61,567.7	74,424.9
Azúcar	177.0	557.7	263.9	39.6	21.8	28.0
Leche en polvo	470.5	554.5	108.2	371.2	406.8	284.9
Leche evaporada o condensada	0.9	1.6	0.9	2.3	1.9	3.8
Prendas de vestir de fibras sintéticas o artificiales	95.1	103.6	233.4	299.8	354.4	274.0
Libros impresos	82.1	111.8	154.4	181.2	218.0	284.1
Papel blanco para periódico	11.5	26.2	35.1	43.1	44.3	63.5
Papel y cartón preparado	245.8	283.9	649.0	770.2	833.4	1,208.0
Pasta de celulosa p/fab. papel	400.1	359.6	316.3	345.9	346.4	450.6
Aceites y grasas lubricantes	77.6	105.6	148.8	109.8	117.3	122.1
Gas butano y propano	99.1	103.1	101.3	145.3	166.2	183.0
Poliuretano	57.0	37.9	52.1	80.4	119.1	132.1

ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN Y GRUPO DE PRODUCTOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Polipropileno	144.7	132.7	160.0	141.1	125.4	159.0
Xileno	91.4	7.2	72.3	80.6	96.8	118.0
Abonos para la agricultura	36.4	18.8	32.6	70.8	151.3	208.0
Mezclas y preparaciones para uso industrial	367.5	411.4	495.4	543.2	574.9	681.3
Mezclas y preparaciones para fab. de productos farmacéuticos	195.4	190.5	243.8	274.5	275.2	270.6
Resinas naturales o sintéticas	258.9	265.8	347.0	387.2	436.9	650.8
Llantas y cámaras	86.8	144.0	231.5	271.5	264.6	327.0
Manufacturas de caucho excepto prendas de vestir	106.4	117.1	234.8	263.0	294.0	332.4
Alambres y cables de hierro o acero	33.9	45.9	82.6	79.9	90.9	146.1
Barras lingotes de hierro acero	33.8	71.8	122.5	164.4	99.7	121.3
Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas	215.8	277.7	775.3	965.4	1,025.5	1,211.2
Desbaastes de hierro o acero	13.8	27.5	110.6	60.5	41.9	103.8
Láminas de hierro o acero	415.8	419.9	620.3	656.8	577.6	638.9
Pedacería y deshecho de hierro o acero	85.8	96.8	85.8	102.4	120.0	131.5
Tubos, cañerías y conexiones de hierro o acero	87.7	98.2	158.6	216.9	234.1	174.5
Matas de cobre en bruto	114.4	63.6	70.1	25.8	26.7	89.1
Maquinaria agrícola y otros de tipo rural	78.3	95.1	101.6	90.2	120.0	181.4
Tractores agrícolas	41.0	37.7	39.0	37.3	13.9	26.5
Locomotoras férreas	3.5	72.8	81.7	2.3	1.2	48.1
Material fijo para ferrocarril	31.4	43.1	22.7	34.1	34.2	28.1
Refacciones para vías férreas	32.0	26.4	31.1	31.3	22.0	25.7
Automóviles para transporte de personas	85.7	293.5	248.9	384.3	404.6	1,250.1
Automóviles para usos y con equipos especiales	45.6	44.5	84.5	122.7	86.6	149.0
Aviones y sus partes	210.6	429.5	454.7	595.6	426.2	626.0
Camiones de carga, excepto de volteo	25.9	42.5	50.6	55.4	27.8	23.7
Embarcaciones de todas clases y partes	38.0	68.1	49.0	40.0	32.9	52.8
Material de ensamble para automóviles	2,978.0	4,009.5	5,024.2	6,007.1	6,439.7	6,733.1
Motores y sus partes para automóviles	170.9	177.6	280.2	376.9	394.2	565.5
Refacciones para automóviles y camiones	639.7	632.5	1,090.1	1,337.9	1,377.1	1,980.6
Remolques no automáticos para vehículos	14.2	24.0	18.2	41.6	1,377.1	31.5
Aparatos para el filtrado y sus partes	48.3	54.4	216.9	277.5	325.9	464.3
Bombas, motobombas y turbobombas	257.8	285.0	381.8	464.1	482.8	482.9
Estructuras y partes para construcción	39.3	51.1	91.3	144.7	158.7	130.0
Generadores y calderas de vapor/partes	22.0	23.6	43.8	88.2	141.0	36.7
Herramienta de mano	154.3	143.1	296.2	281.4	368.1	376.9
Hornos y calentadores de uso industrial	44.9	48.1	70.9	92.9	96.3	86.1
Máquinas de impulsión mecánica p/ind del caucho	158.8	191.8	289.5	293.9	290.3	382.2
Máquinas para llenar, lavar recipientes y sus partes	67.7	109.8	185.2	249.7	242.2	350.2
Maq.p/ind textil y sus partes	323.3	365.0	319.5	372.0	254.0	353.9
Maq. y aptos para regular tem	78.8	107.6	124.3	126.7	180.7	183.7

ACTIVIDAD ECONÓMICA DE ORIGEN Y GRUPO DE PRODUCTOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Maquinas partes p/industrias no especificadas	240.6	292.5	434.4	534.0	464.7	875.2
Maquinaria para trabajar los metales	311.3	342.4	484.9	849.9	662.0	715.0
Maq. p/proceso de información y sus partes	733.3	877.8	1,208.7	1,496.8	1,808.0	2,348.1
Maq. y aptos de elev. carga y descarga	198.2	203.4	284.5	445.3	357.4	408.1
Maquinaria y aptos. p/impresita y artes gráficos	55.5	104.0	108.0	135.2	124.4	168.4
Maq. y aptos. p/industria del papel y cartón	58.7	126.7	97.3	138.1	124.3	145.4
Maq. y aptos. p/perf. suelo y sus partes	72.3	137.4	210.5	244.1	194.2	201.4
Maq. y aptos. p/trabajar materiales minerales	63.6	83.0	119.6	175.4	190.9	171.2
Motores estacionarios de combustión interna	25.3	37.4	24.2	44.0	32.8	30.9
Partes y refacciones de todas clases para maquinaria	61.6	68.0	146.4	145.6	145.0	136.8
Tornillos, tuercas de hierro o acero	65.8	91.4	222.3	300.3	33.5	410.9
Tractores industriales	14.6	25.2	30.6	22.4	27.9	24.6
Turbinas de todas clases	72.2	57.9	95.0	163.9	154.5	47.0
Válvulas diversas y sus partes	42.6	51.2	85.9	103.3	112.7	152.4
Aptos. e instrumentos de medidas y análisis	233.6	289.2	467.2	651.6	650.4	775.7
Instrumentos p/medicina, cirugía y laboratorio	79.4	104.7	182.8	213.7	221.3	262.6
Aptos., equipo radiofónico y telegráfico	374.2	603.3	1,375.7	856.2	844.3	924.6
Generadores, transformadores y motores eléctricos	121.3	165.0	452.3	536.8	606.8	771.6
Piezas y partes p/instalaciones eléctricas	518.4	653.4	2,874.3	3,524.7	4,036.0	4,547.3
Receptores y transmisores de radio y T.V.	539.0	568.8	860.0	1,075.7	1,117.1	1,355.3
Cámaras de todas clases	122.6	205.5	285.3	346.7	348.7	394.3
Otros de industrias manufactureras	9,232.1	11,424.3	21,435.0	27,890.5	28,946.0	36,612.0
Otros Productos No Clasificados	216.5	289.0	482.6	515.9	774.0	1,111.6

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total, debido al redondeo.

Cifras tomadas de:

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993

Importación (En miles de dólares), Tomo II, INEGI, México, 1994, p. 1452-1454

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994

Importación. (En miles de dólares) Tomo III, INEGI, México, 1995, p. 1520-1522

Esta observación viene a colación si recordamos que el déficit comercial del país se atribuyó a la importación de bienes destinados a la modernización de la planta productiva y la conformación de un sector exportador eminentemente manufacturero; hecho que no se advierte al analizar la naturaleza y monto de las importaciones realizadas durante el sexenio.

Tal es el caso de las importaciones de aviones y sus partes que, a pesar de su destacada participación, no representan bienes productores de exportaciones manufactureras.

Algo similar ocurre con las Máquinas para proceso de información y sus partes; sin embargo, en este renglón resulta difícil determinar en que proporción contribuyeron a engrosar el flujo de exportaciones mexicanas,¹¹ a la optimización de los procesos productivos; a la generación de servicios; o únicamente a la satisfacción de una demanda de la población, producto de nuevos patrones de consumo, sin repercutir en la actividad productiva.

Anotemos finalmente que las importaciones de maquinaria para trabajar metales; aparatos e instrumentos de medidas y análisis; aviones y sus partes; maquinaria para la industria textil y sus partes; maquinaria y aparatos de elevación de carga y descarga; y maquinarias de impulsión mecánica para la industria del caucho, registraron, en general, movimientos ascendentes, sobre todo durante 1992, año de mayor dinamismo económico. Sin embargo, esta tendencia se revirtió en 1993, a consecuencia de la desaceleración de la actividad productiva nacional.

Si bien es cierto que la reducción en la dinámica de las importaciones se resintió en todos los renglones, la contracción más drástica se presentó en los bienes de capital con la desaceleración de la inversión en actividades productivas.¹²

2.2.2 Bienes de Consumo

El sector menos dinámico estuvo representado por los bienes de consumo, que figuraron con el 12.6% del total de importaciones. Sin embargo, su menor dinamismo no significó tendencias descendentes. Por el contrario, tras iniciar el sexenio con importaciones equivalentes a 3,498.6 mill. de USDIs., al final del periodo, ascendían a 9,510.4 mill. de USDIs. (Ver cuadro 2.2)

¹¹ Ver, González Perez, Lourdes, "Crecieron 22.3% las exportaciones a EU con el Tratado SECOFI", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 30 de Noviembre de 1994, México, p. 25.

¹² Ver, Colín, Marvella, "El saldo negativo de la balanza comercial representó 95.4% del déficit en la cuenta corriente, durante 1993", en *El Financiero*, (Diario), Jueves 24 de Febrero de 1994, México, p.3A

Este comportamiento estuvo vinculado a la demanda de productos como leche en polvo, carnes frescas y refrigeradas, azúcar, cereales, semillas, frutos, oleaginosas, vinos, prendas de vestir, gasolina y automóviles.¹³

Así, entre 1988-1989, el mayor ingreso de leche, carne, cereales, semillas, frutos, oleaginosas y gasolina¹⁴ determinó que las importaciones de bienes de consumo pasaran de 1,921.6 a 3,498.6 mill. de USDIs.¹⁵

Entre 1989-1990 destacaron las compras de maíz equivalentes a 440.9 y 435.3 mill. de USDIs., respectivamente; tendencia que se revirtió a partir de 1991 cuando descendieron a 178.7 mill. de USDIs. y en 1993 a 68.7 mill. de USDIs., para incrementarse nuevamente en 1994 a 369.2 mill. de USDIs. (Ver cuadro 2.4)

Además de la contracción experimentada por las importaciones de maíz, la menor adquisición de frijol, leche en polvo y azúcar, marcaron la desaceleración en el ritmo de crecimiento que habían mantenido las importaciones de este rubro. Así, mientras en 1990 ingresaron remesas de frijol equivalentes a 253.1 mill. de USDIs., en 1991 apenas representaron 18.5 mill.

Cabe señalar que la compra de este tipo de productos en mercados extranjeros evidenció la incapacidad del sector agrícola para satisfacer la demanda de productos primarios; problemática que se exacerbó al desplazarse las prioridades hacia la producción de bienes manufacturados.

Entre los bienes de consumo que adquirieron especial relevancia, dado el valor de sus importaciones, se encuentran los automóviles para transporte de personas; los cuales, gracias al programa de liberalización de las importaciones

¹³ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe anual 1989", en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Num. 5, México, Mayo 1990, p. 470, y, González Pérez, Lourdes, "Necesaria una Sustitución de Importaciones", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 22 de Marzo de 1996, México, p. 21.

¹⁴ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Op cit*, p. 470.

¹⁵ Ver, INEGI, *Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994. Importación. (En miles de dólares)*, Tomo III, México, 1995, p. 1511.

de vehículos nuevos,¹⁶ experimentaron un notable impulso a partir de 1990; de modo que en 1994 representaron 1,250.1 mill. de USDIs.¹⁷

Por su parte, en 1993, disminuyó el ingreso de azúcar, carnes frescas o refrigeradas, gasolina, prendas de vestir y calzado, entre las más importantes.¹⁸

Finalicemos este apartado señalando que uno de los factores que propició la importación de este tipo de bienes, fue la modificación de los hábitos de consumo personal e industrial, propiciada por la consolidación de la apertura. De esta manera se incorporaron nuevos productos a la demanda interna como: conservas vegetales alimenticias; alfombras y tapetes; ropa de casa-habitación; telas de todas clases; hilados y tejidos sintéticos; fibras plásticas; aviones y sus partes; máquinas para llenar y lavar recipientes, y refacciones para aparatos de radio y televisión, así como diversos productos siderúrgicos.¹⁹

Hay que destacar que los avances alcanzados por los bienes de consumo extranjeros, significaron el desplazamiento de los productos nacionales; propiciándose así, el desmantelamiento de la planta productiva del país.

2.2.3 Bienes Intermedios

Este fue el rubro que mostró mayor dinamismo, al concentrar el 69.5% del total de importaciones realizadas durante el sexenio.

Varios factores favorecieron esta situación como: la escasa competitividad de la producción nacional; la desarticulación de las cadenas productivas; la inclusión de nuevos productos en la demanda interna; pero sobre todo, el

¹⁶ Ver, Banco de México, "La economía mexicana en 1991", en *Comercio Exterior*, Vol. 42, Num. 7, México, Julio 1992, pp. 679-680.

¹⁷ El incremento que registraron las importaciones de bienes de consumo en 1994 es atribuible al aumento de las importaciones de automóviles para transporte de personas; ver, Banco de México, "La evolución de la economía mexicana en 1994", en *Comercio Exterior*, Vol. 45, Num 5, México, Mayo 1995, p. 422

¹⁸ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe anual 1993", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num. 9, México, Septiembre 1994, p 804.

¹⁹ Ver, Gutiérrez, Elvia, "Crecieron 4.5% las importaciones de bienes de consumo en los primeros siete meses del año", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 15 de Octubre de 1993, México, p. 3A

apoyo manifiesto a la importación de aquellos bienes que contribuyeran a la reestructuración del comercio exterior; ya fuera a través del reequipamiento de la industria de exportación, o como insumos incorporables a la producción manufacturera exportable.

De esta manera, en el periodo 1989-1994, el ingreso de bienes intermedios al país equivalió a 217,910.8 mill. de USDIs. (ver cuadro 2.2); de los cuales, el mayor porcentaje correspondió a la rama de Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo, particularmente a la industria automotriz, informática, eléctrica y electrónica.²⁰

Así, entre los productos de mayor demanda encontramos:

- Material de ensamble para automóviles
- Piezas y partes para instalaciones eléctricas
- Refacciones para automóviles y camiones
- Receptores y transmisores de radio y T.V.

Con importaciones que se desplazaron de 2,978 mill. de USDIs. en 1989, a 6,733.1 en 1994, el Material de ensamble para automóviles figuró como el renglón más importante; seguido por las importaciones de Piezas y partes para instalaciones eléctricas cuya participación inicial de 518.4 mill. de USDIs. repuntó notablemente en 1991 (2,874.3 mill. de USDIs.); hasta llegar en 1994 a 4,547.3 mill. de USDIs. (Ver cuadro 2.4)

Por su parte, las compras de Refacciones para automóviles y camiones, de haber representado 639.7 mill. de USDIs. en 1989, para 1994, alcanzaron los 1,980.6 mill. de USDIs.

Los receptores y transmisores de radio y T.V, con tendencias similares, comenzaron el sexenio con importaciones equivalentes a 539 mill. de USDIs., concluyéndolo con flujos de 1,355.3 mill. de USDIs. (Ver cuadro 2.4)

²⁰ Ver, INEGI, *Op cit*, p. 1489.

Es importante señalar que de los productos de mayor demanda una buena parte se destinaron a la satisfacción directa o indirecta del consumo doméstico, y no a la integración de la producción exportable.²¹

Tal fue el caso de piezas y partes para instalaciones eléctricas; refacciones para automóviles y camiones; así como receptores y transmisores de radio y T.V.; que respondiendo a una demanda interna, no repercutieron en el desarrollo de la actividad exportadora.

En lo que respecta a Material de ensamble para automóviles, si bien es cierto que contribuyó a la producción de exportación, los beneficios de la transacción comercial fueron transferidos, dado el origen transnacional de las empresas exportadoras.

Aunque en menor proporción, la participación de los siguientes artículos jugó un papel importante :

- ◆ Cojinetes, chumaceras, flechas y poleas. Con importaciones iniciales de 215.8 mill. de USDIs. en 1989 y de 1,211.2 mill. de USDIs. en 1994.
- ◆ Papel y cartón preparado. Que en 1989 registraron importaciones con valor de 245.8 mill. de USDIs., en 1991 figuraron entre las 10 importaciones más importantes (649 mill. de USDIs.); y a partir de ahí fueron creciendo hasta llegar a 1,208 en 1994
- ◆ Láminas de hierro y acero. Mostraron durante el sexenio una importante y creciente participación: de 415.8 mill. de USDIs. en 1989, a 656.8 en 1992; año en que alcanzaron su nivel más alto. Decrecieron en 1993, para recuperarse finalmente en 1994 con 638.9 mill. de USDIs.
- ◆ Resinas naturales o sintéticas. Cuyas importaciones transitaron de 258.9 mill. de USDIs. en 1989, a 650.8, en 1994.

Finalmente, con una participación menor (ver cuadro 2.4) se encuentran:

- ◇ Mezclas y preparaciones para uso industrial
- ◇ Pasta de celulosa para fabricación de papel
- ◇ Motores y sus partes para automóviles

²¹ Ver, López Espinosa, Socorro, "Ocupan los bienes intermedios 62% de las importaciones durante 1993", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 22 de Septiembre de 1993, México, p. 20.

- ◇ Cámaras de todas clases
- ◇ *Herramientas de mano*
- ◇ Manufacturas del caucho excepto prendas de vestir
- ◇ Mezclas y preparaciones para fabricación de productos farmacéuticos
- ◇ Llantas y cámaras
- ◇ Instrumentos para medicina, cirugía y laboratorio

Según el Informe Anual 1991 del Banco Nacional de Comercio Exterior, la tasa de crecimiento de las compras de bienes intermedios indica un mayor grado de integración de la planta productiva al mercado internacional, fortaleciéndose de esta manera su eficiencia y competitividad, y por ende, el acceso de los productos mexicanos a los mercados externos.²² Sin embargo, al cifrar su eficiencia y competitividad en el abasto externo de este tipo de insumos, se asume una posición dependiente que repercutirá en la mayor fragilidad y vulnerabilidad del sector exportador del país.

Finalmente, mencionemos que con el decrecimiento económico y la inestabilidad política de 1994, se retrajeron los flujos de capitales y las remesas de insumos para la producción de exportación; afectando al volumen y competitividad de las exportaciones nacionales.

2.3 ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES MEXICANAS

Uno de los objetivos de la nueva estrategia económica consistía en la diversificación tanto de los bienes importados, como de su origen; con el fin de evitar dependencias nocivas para el óptimo desarrollo del proceso productivo y el comercio exterior.

Sin embargo, a pesar de este principio, nuestras fuentes de abastecimiento se circunscribieron a unos cuantos países.

²² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe anual 1991", en *Comercio Exterior*, Vol. 42, Num. 6, México, Junio 1992, p 586.

Destacó con un muy amplio margen Estados Unidos de Norteamérica, que en 1989 suministró el 59.5% de las importaciones; contribución que fue creciendo hasta representar en 1994 el 69.4%. (Ver cuadro 2.5)

Con una participación mucho más modesta (5.1%, 5.6% y 4.5% en 1989, 1990 y 1991 respectivamente), la República Federal de Alemania se situó como el segundo proveedor en importancia, hasta 1991. A partir de 1992, fue desplazada por Japón; ocupando la Alemania ya unificada el tercer lugar que le había correspondido a éste. (Ver cuadro 2.5)

Por su parte, con crecientes exportaciones dirigidas a nuestro país, Francia y Canadá figuraron en cuarto y quinto lugar.

En el caso de las mercancías canadienses, tenemos que su participación se fue consolidando a lo largo del sexenio. Así, habiendo representado 421.4 mill. de USDIs. en 1989, en 1992 sus mercancías equivalieron a 1,051.7 mill. de USDIs.; concluyendo 1994 en 1,600.2 mill. de USDIs. Incremento atribuible al despegue del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN); a través del cual se pretendía estrechar las exiguas relaciones comerciales.

Por otro lado, aunque en menor proporción, destacaron las importaciones procedentes de Italia, España, Reino Unido, Suiza y Suecia. Así como las de Brasil y Argentina, entre las remesas latinoamericanas; y las de Corea, China y Hong Kong, entre las asiáticas.

Sin embargo, a pesar del flujo creciente de mercancías de origen alemán, japonés, francés, canadiense, etc., el nivel de participación de las importaciones estadounidenses, más que decrecer, fue en aumento. Fenómeno que se presentó no sólo en bienes intermedios y de capital, sino también en productos de origen agropecuario destinados al consumo.

Así, a pesar de que el discurso norteamericano planteó que el principal beneficiado con el TLCAN sería nuestro país, a fines de 1994, Ronald Brown, secretario estadounidense de comercio, reconoció que las exportaciones de Estados Unidos a México y Canadá fueron responsables de más de 52% de la

Cuadro 2.5

VALOR DE LA IMPORTACION POR PRINCIPALES PAISES

1989-1994

(Mill. de dólares)

CONCEPTO	1989		1990		1991	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
IMPORTACION TOTAL CIF	26,596.5	100.0	32,802.7	100.0	51,724.5	100.0
Fletes y seguros	1,158.6	4.4	1,530.8	4.7	1,758.0	3.4
IMPORTACION TOTAL FOB	25,437.9	95.6	31,271.9	95.3	49,966.6	96.6
Países seleccionados	22,524.1	84.7	29,831.7	90.9	47,930.8	92.7
Alemania República Federal*	1,368.4	5.1	1,840.2	5.6	2,328.1	4.5
Argentina	137.0	0.5	401.5	1.2	364.8	0.7
Australia	37.8	0.1	64.8	0.2	79.6	0.2
Austria	25.3	0.1	45.9	0.1	71.1	0.1
Bélgica-Luxemburgo	157.2	0.6	248.6	0.8	328.0	0.6
Brasil	361.5	1.4	481.9	1.5	802.9	1.6
Canadá	421.4	1.6	458.4	1.4	670.1	1.3
Corea**	204.8	0.8	232.9	0.7	84.2	0.2
China Nacionalista (Taiwan)	194.6	0.7	315.4	1.0	428.9	0.8
España	329.4	1.2	520.5	1.6	574.6	1.1
Estados Unidos de América	15,827.0	59.5	20,491.3	62.4	36,814.3	71.2
Francia	564.4	2.1	711.7	2.2	967.0	1.9
Hong Kong	184.3	0.7	230.3	0.7	308.9	0.6
Irlanda (Eire)	104.1	0.4	213.2	0.6	70.3	0.1
Italia	365.1	1.4	457.1	1.4	622.7	1.2
Japón	1,080.7	4.1	1,470.5	4.5	1,783.4	3.4
Marruecos	30.7	0.1	30.4	0.1	27.3	0.1
Noruega	18.5	0.1	26.0	0.1	27.9	0.1
Nueva Zelandia	73.6	0.3	186.9	0.6	67.8	0.1
Países Bajos	129.8	0.5	225.5	0.7	215.3	0.4
Puerto Rico	40.3	0.2	30.1	0.1	53.4	0.1
Reino Unido	326.7	1.2	491.4	1.5	499.3	1.0
Suecia	221.9	0.8	316.3	1.0	356.1	0.7
Suiza	314.0	1.2	335.0	1.0	378.9	0.7
Yugoslavia	5.6	0.0	5.9	0.0	5.9	0.0
Otros países	2,913.8	11.0	1,440.2	4.4	2,035.8	3.9

* A partir de 1991: Alemania unificada.

**Hasta 1991: Corea del Sur. A partir de 1992 República de Corea.

Cuadro 2.5

(Continuación)

VALOR DE LA IMPORTACION POR PRINCIPALES PAISES

1989-1994

(Mill de dólares)

CONCEPTO	1992		1993		1994	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
IMPORTACION TOTAL CIF	64,213.3	100.0	67,547.2	100.0	81,985.7	100.0
Fletes y seguros	2,084.0	3.2	2,180.7	3.2	2,639.8	3.2
IMPORTACION TOTAL FOB	62,129.3	96.8	65,366.5	96.8	79,345.9	96.8
Países seleccionados	59,537.3	92.7	62,488.6	92.5	75,414.8	92.0
Alemania República Federal*	2,477.4	3.9	2,831.8	4.2	3,088.2	3.8
Argentina	240.8	0.4	250.1	0.4	329.8	0.4
Australia	104.8	0.2	112.9	0.2	165.9	0.2
Austria	113.3	0.2	103.2	0.2	117.3	0.1
Bélgica-Luxemburgo	306.3	0.5	269.1	0.4	329.2	0.4
Brasil	1,108.7	1.7	1,192.5	1.8	1,205.4	1.5
Canadá	1,051.7	1.6	1,163.3	1.7	1,600.2	2.0
Corea**	617.2	1.0	661.9	1.0	733.7	0.9
China Nacionalista (Taiwan)	542.7	0.8	657.9	1.0	865.1	1.1
España	875.3	1.4	1,151.6	1.7	1,333.5	1.6
Estados Unidos de América	44,216.2	68.9	46,466.8	68.8	56,913.2	69.4
Francia	1,304.6	2.0	1,077.1	1.6	1,493.1	1.8
Hong Kong	403.2	0.6	316.8	0.5	249.5	0.3
Irlanda (Eire)	179.3	0.3	146.7	0.2	129.0	0.2
Italia	983.7	1.5	818.3	1.2	1,008.4	1.2
Japón	3,040.6	4.7	3,368.9	5.0	3,811.5	4.6
Marruecos	32.3	0.1	46.5	0.1	55.5	0.1
Noruega	31.1	0.0	33.2	0.0	40.0	0.0
Nueva Zelanda	152.2	0.2	153.6	0.2	143.4	0.2
Países Bajos	239.6	0.4	240.6	0.4	238.7	0.3
Puerto Rico	62.4	0.1	75.1	0.1	95.4	0.1
Reino Unido	619.4	1.0	589.5	0.9	702.4	0.9
Suecia	332.6	0.5	260.9	0.4	274.0	0.3
Suiza	496.5	0.8	497.3	0.7	489.8	0.6
Yugoslavia	5.4	0.0	3.0	0.0	2.6	0.0
Otros países	2,592.0	4.0	2,877.9	4.3	3,931.1	4.8

* A partir de 1991, Alemania unificada.

**Hasta 1991: Corea del Sur. A partir de: 1992 República de Corea

Cifras tomadas de.

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993

Importación (En miles de dólares), Tomo II, INEGI, México, 1994, p. 1435-1443

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994.

Importación (En miles de dólares) Tomo III, INEGI, México, 1995, p. 1512-1515

tasa total de crecimiento de las exportaciones estadounidenses.²³

Entre las importaciones más destacadas se encontraron: vehículos, partes y accesorios, circuitos integrados, manufacturas de hierro o acero; aparatos de grabación o reproducción; maíz; carne de animales; manzanas, peras y membrillos frescos, entre otras.²⁴

Como se puede apreciar, antes que avanzar en el proceso de diversificación del origen de nuestros insumos, se profundizó nuestra dependencia y vulnerabilidad ante el abasto de un solo país.

En este sentido es importante explotar de manera efectiva las ventajas que ofrece la privilegiada ubicación geográfica del país; de modo que, aprovechando las salidas al Océano Pacífico y Atlántico, se estrechen relaciones comerciales con los países de la Cuenca del Pacífico y Europa.

2.4 NATURALEZA DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

Como ya hemos referido, según el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, la política de comercio exterior se sustentarían en el cambio de la naturaleza de las exportaciones, mediante el impulso a la producción y venta de bienes no petroleros.

Esto se reflejó en la importancia que adquirieron este tipo de exportaciones, a lo largo del sexenio. De modo que mientras en 1989 participaron con el 65.5% del total de las ventas, para 1994 representaron el 87.8%. (Ver cuadro 2.6).

Sin embargo, no sólo se buscó evitar la dependencia petrolera, sino convertir al sector manufacturero en el motor de crecimiento económico. De esta manera se hacía indispensable imprimir un mayor grado de elaboración a los bienes destinados al mercado internacional; para transitar así, del esquema primario exportador, al exportador de productos manufacturados.

²³ Ver, Notimex, "Las compras de Canadá y México aumentaron 52% las exportaciones de EU", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 19 de Agosto de 1994, México, p. 18.

²⁴ Ver, González Pérez, Lourdes y Gaona, José Luis, "Concentradas las exportaciones de México a EU en 84%, por el Tratado de Libre Comercio", en *El Financiero*, (Diario), Martes 22 de Noviembre de 1994, México, p. 22.

Cuadro 2.6

EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS

(1989-1994)

Millones de dólares

	EXPORTACION TOTAL FOB		PETROLERAS		NO PETROLERAS	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
1989	22,842.1	100.0	7,876.0	34.5	14,966.1	65.5
1990	26,838.4	100.0	10,103.7	37.6	16,734.7	62.4
1991	42,687.5	100.0	8,166.4	19.1	34,521.1	80.9
1992	46,195.6	100.0	8,306.6	18.0	37,889.0	82.0
1993	51,886.0	100.0	7,418.4	14.3	44,467.6	85.7
1994	60,882.2	100.0	7,445.0	12.2	53,437.2	87.8
SALDO	251,331.8	100.0	49,316.1	19.6	202,015.7	80.4

Cifras tomadas de.

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994.

Importación. (En miles de dólares) Tomo III INEGI, México, 1995. p. 1494

El impulso que se dio a este tipo de bienes se reflejó en el desarrollo creciente de sus exportaciones. Esto, a pesar del escenario internacional adverso, donde la demanda mundial se vio afectada por una serie de circunstancias como: el lento crecimiento de la economía; la recesión de Estados Unidos; la inestabilidad del mercado petrolero, a partir del conflicto en el Golfo Pérsico; y, el proteccionismo de algunos países.²⁵

Entre las exportaciones manufactureras más destacadas se pueden mencionar: automóviles, motores para autos y productos químicos.

Asimismo, en atención al tipo de bien sobresalieron las ventas de bienes intermedios; seguidas por las de bienes de consumo y al final las de capital.²⁶

Hasta aquí parece haberse cumplido con los objetivos de política económica propuestos al principio del sexenio. Sin embargo, habrá que subrayar que la relevancia adquirida por la industria manufacturera se debió, en buena medida, a la creciente participación de empresas maquiladoras dirigidas por intereses externos; (ver cuadro 2.7) razón por la que, a pesar de su dinamismo, no constituyeron elementos de arrastre para la economía mexicana.

²⁵ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Op cit.* p. 584

Cuadro 2.7

EXPORTACIONES SECTOR MAQUILADOR

(1989-1994)

Millones de dólares

	EXPORTACION TOTAL FOB		MAQUILADORAS		RESTO	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
1989	22,842.1	100.0	N.D.	0.0	22,842.1	100.0
1990	26,838.4	100.0	N.D.	0.0	26,838.4	100.0
1991	42,687.5	100.0	15,833.1	37.1	26,854.0	62.9
1992	46,195.6	100.0	18,680.1	40.4	27,515.6	59.6
1993	51,886.0	100.0	21,859.0	42.1	30,027.9	57.9
1994	60,882.2	100.0	26,269.2	43.1	34,613.0	56.9

Cifras tomadas de:

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993

Importación (En miles de dólares), Tomo II, INEGI, México, 1994, p. 1431, 1433.

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994.

Importación. (En miles de dólares) Tomo III, INEGI, México, 1995, p. 1494

Así, las empresas transnacionales, importantes promotoras del auge exportador,²⁷ fueron desplazando al sector productivo nacional cada vez en mayor proporción:

"La participación mayoritaria de empresas transnacionales absorbe una parte importante del comercio, en tanto las nacionales lo hacen cada vez más en menor proporción.

Al hablar de las exportaciones mexicanas por producto tenemos que no se alentaron nuevas mercancías. Las ventas fueron las mismas: vidrio, cerveza, cemento, manufacturas eléctricas, motores, productos químicos y petroquímicos, petróleo, televisores y computadoras, entre los más importantes. Gran parte son de empresas maquiladoras y no de mexicanas."²⁸

Uno de los factores que impidieron que el incremento de aquellas exportaciones se reflejara en la economía interna, fue la escasa integración de la industria nacional al proceso productivo de esas empresas; quienes importaban insumos al no encontrar en la producción nacional los niveles de

²⁶ Ver, González Pérez, Lourdes, "Necesaria una Sustitución de Importaciones", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 22 de Marzo de 1996, México, p. 21.

²⁷ Ver, Roza, Carlos A., "Apertura y promoción de exportaciones. El caso de México", *Instituto Iberoamericano de Investigaciones Económicas*, Noviembre de 1990, p 25

²⁸ Sauri, Gustavo, "Se estancó la diversificación del comercio exterior entre 1987 y Junio del presente año", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 14 de septiembre de 1994, México, p 3A

calidad requeridos en sus procesos productivos. Así, según entrevista a Arturo Huerta tenemos que:

"... el resultado pasa a ser negativo; ¿porque cuál es la importancia de que las exportaciones manufactureras estén creciendo si no tienen una gran irradiación interna, si no están demandando productos a la industria nacional?, preguntó Huerta... el valor agregado interno es muy bajo. Y el valor neto de generación de divisas también, por lo deficitario. Reconoció que efectivamente los bienes manufacturados tienen una participación muy significativa en el total de las exportaciones mexicanas, pero que lo cuestionable es que esos productos manufacturados no son de origen nacional. Tienen un origen en la región -Canadá, Estados Unidos o México-, pero lo que nuestro país le añade son recursos naturales y mano de obra barata"²⁹

Para dar cuenta de la limitada participación de la industria nacional como proveedora de insumos de la industria maquiladora tenemos los siguientes datos presentados por el INEGI, en diciembre de 1992:

"En promedio mensual, la industria maquiladora de exportación importó insumos entre enero y septiembre de este año, por tres billones 584 mil 406 millones de pesos, al tiempo que sólo adquirió productos del mercado nacional por 63 mil 422 millones de pesos mensuales, lo que significa que por cada 56.5 pesos que envían al exterior como pago a las importaciones realizadas, consume solo un peso en materias primas de nuestro país "³⁰

Por su parte, Juan Autrique, presidente de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) reconoció en entrevista realizada por El Financiero en Octubre de 1994 que "...sólo poco más de 260 empresas son las que exportan de las cuales, muchas son transnacionales, como son las compañías automotrices y el beneficio para las empresas nacionales es poco".³¹

Según declaraciones de Jaime Serra Puche, Secretario de Comercio y Fomento Industrial en 1994, de 1988 a ese año, el número de empresas maquiladoras se había incrementado en 38%, existiendo 2,058 empresas en el

²⁹ Hernández E., Guadalupe, "México, sin competitividad ante EU. Arturo Huerta", en *El Financiero*, (Diario) Martes 11 de Octubre de 1994, México, p. 26.

³⁰ Elizalde, Triunfo, "Importaron las maquiladoras insumos por tres billones 584 mil millones de pesos de enero a septiembre. INEGI", en *La Jornada*, (Diario), Miércoles 16 de diciembre de 1992, México, p.44.

³¹ Tristán, Georgina, "Llegó a 15 8% mdd el déficit comercial entre enero-agosto", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 7 de Octubre de 1994, México, p 18

país. Sin embargo, la industria mexicana apenas participó con menos de dos por ciento en la proveduría de insumos para estas plantas fabriles.

A este respecto "explicó que usualmente las compras de las maquilas se hacen en las oficinas matrices de las mismas -que no están en México- y buscan proveedores en Estados Unidos y Japón, principalmente, por lo que no se utiliza la producción interna."³²

A esto habría que agregar, según Fernando Sánchez Ugarte, subsecretario de la industria de la SECOFI, el desconocimiento de los requerimientos de insumos que tiene la maquiladora nacional y, al mismo tiempo, de la oferta nacional de insumos y productos de la planta fabril doméstica.³³

2.5 MONTO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

En el ámbito internacional, varios factores influyeron negativamente en el comportamiento del sector externo del país. Por un lado, la baja generalizada en los precios de los productos a partir de 1989, en particular los primarios.³⁴ El ambiente de incertidumbre generado por la inestabilidad del precio del petróleo a raíz del conflicto del Golfo Pérsico en 1990; así como la depreciación del dólar estadounidense frente a otras monedas, en ese mismo periodo.³⁵

Por otro lado, a nivel mundial se observó un menor ritmo en el crecimiento de la economía e incluso brotes de recesión que, afectando a los países desarrollados, alteraron su demanda de productos mexicanos; incidiendo negativamente en dinamismo exportador nacional, y en los términos de intercambio con el exterior.

"...en los últimos años ha crecido el déficit en la cuenta corriente por el cambio estructural de la planta productiva, la desaceleración económica

³² González Pérez, Lourdes, "Navegan maquiladoras viento en popa; logran exportaciones por 73 mil mdpn", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 10 de agosto de 1994, México, p. 18

³³ Ver, González Pérez, Lourdes, "Maquiladoras, principal fuente de ingresos para México: SECOFI", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 12 de agosto de 1994, México, p. 16.

³⁴ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1989", en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Num 5, México, Mayo 1990, p. 467.

³⁵ Ver, Presidencia de la República, "Criterios Generales de Política Económica para 1990", en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Num 12, México, Diciembre 1990, p. 1218.

mundial y el deterioro de los términos de intercambio. Este a su vez responde principalmente a la caída en la demanda de productos y materias primas no petroleras causada por la *contracción económica* de algunos países. Además se derrumbaron los precios de algunos productos de exportación: frutas frescas, 30%; café, 25 %; algodón, 17%; y camarón, 8 por ciento".³⁶

2.5.1 Exportaciones del sector agrícola y silvícola

Este sector, afectado constantemente por la variabilidad en los precios internacionales, ocupó el penúltimo lugar como generador de divisas,

A pesar de esto, productos como café crudo en grano, legumbres, hortalizas y jitomate, destacaron entre los más vendidos.

Sin embargo, el jitomate, además de estar sometido a la caída de los precios,³⁷ ha padecido constantes restricciones en el mercado estadounidense. Las cuales han sido inducidas, particularmente, por productores de la Florida; quienes conociendo la calidad del producto mexicano, buscan mantener cautivo su mercado doméstico.

Del mismo modo, aguacateros del estado de California, en Estados Unidos, se han opuesto a la importación del aguacate mexicano, que es mucho más competitivo que el que ellos producen.³⁸

En 1990 las mayores ventas de jitomate, legumbres y hortalizas obedecieron al incremento de sus precios internacionales en el primer trimestre del año, como consecuencia de las heladas sufridas en Estados Unidos.

Asimismo, el descenso en las ventas externas de melón y sandía obedeció a factores climatológicos, que hicieron disminuir los niveles de producción.

Finalmente la caída en las ventas de café crudo fue consecuencia de la disminución en los precios internacionales de este producto.³⁹

³⁶ *Comercio Exterior*, "La Política Presupuestaria para 1993", Sección Nacional, Vol. 43, Num. 1, México, Enero 1993, p. 22.

³⁷ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe anual 1989", en *Comercio Exterior*, Vol. 40, Num. 5, México, Mayo 1990, pp. 469-470

³⁸ Ver, González Pérez, Lourdes, "EU agudiza la 'guerra sucia' contra el aguacate mexicano", en *El Financiero*, (Diario), Jueves 14 de Marzo de 1990, México, p. 22.

³⁹ Ver, Sánchez Hinojosa, Miguel Angel, *Promoción de las exportaciones mexicanas: prioridad de la política económica 1989-1994*. Tesis profesional. R.I. UNAM, México, 1992, p. 83.

En 1991 las ventas de jitomate nuevamente se desplomaron (ver cuadro 2.8), debido a un descenso de casi 50% en los precios; sobre todo en Estados Unidos, principal mercado de destino.⁴⁰

Como resultado de la baja dinámica de la economía mundial en 1992, los precios de las materias primas agrícolas y mineras sufrieron una seria disminución; profundizándose el deterioro de nuestros términos de intercambio.

"Expertos del sector agropecuario explicaron que la caída de las ventas se debió mas que a la caída de las remesas agropecuarias a la caída de los precios internacionales del café, del ganado, del algodón y de las hortalizas principalmente, que en conjunto experimentaron una disminución importante."⁴¹

En el caso del algodón, a pesar del incremento de la producción entre los ciclos 1989-1990 y 1991-1992, la desaceleración económica mundial propició que el consumo de la fibra permaneciera casi constante, lo que dio lugar a crecientes inventarios. Aunado a esto, el repunte de la actividad en China y EU originó un desfase entre la producción y el consumo (saturación del mercado) que determinó el estancamiento y posterior desplome de las cotizaciones.⁴²

Por otra parte, en 1993, factores como la reducción de la superficie cultivada de algunos productos, la sobreoferta mundial y la caída de los precios internacionales, forzaron la disminución en la exportación de productos como: algodón, semilla de ajonjolí, garbanzo y café crudo en grano.⁴³

Por último, subrayemos el hecho de que la relación comercial con Estados Unidos se vio alterada por prácticas proteccionistas contrarias al espíritu liberal que ese país pregona. Esto se expresa en hechos como la imposición de un arancel extra de 55 centavos de dólar, por caja, al melón y sandía mexicanos;

⁴⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1991", en *Comercio Exterior*, Vol. 42, Num 6, México, Junio 1992, pp. 584-585

⁴¹ Gómez Maza, Francisco, "De nuevo las exportaciones mexicanas tuvieron una modesta alza de 1.5%", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 5 de Marzo de 1993, México, p. 22.

⁴² Ver, Echánove Huacuja, Flavia, "El mercado del algodón: Políticas de Estados Unidos y México y el Tratado de Libre Comercio", en *Comercio Exterior*, América del Norte, Vol. 43, Num. 11, México, Noviembre 1993, p. 1046.

⁴³ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe anual 1993" en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 9, México, Septiembre 1994, p 803.

Cuadro 2. 8

**COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN
Y GRUPOS DE PRODUCTOS**

1989-1994

(Millones de dólares)

ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN Y GRUPO DE PRODUCTOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
EXPORTACION TOTAL FOB	22,842.1	26,838.4	42,687.5	46,195.6	51,886.0	60,882.2
Agricultura y Silvicultura	1,461.5	1,720.7	1,876.9	1,679.3	1,961.0	2,220.9
Algodón	112.2	91.8	76.9	31.2	9.2	42.3
Café crudo en grano	513.5	332.9	368.0	258.1	252.7	359.7
Jitomate	198.9	428.4	261.7	167.0	395.0	394.6
Legumbres y hortalizas	196.7	430.0	489.5	551.0	653.4	689.5
Melón, sandía	125.4	90.4	142.2	89.2	64.8	89.2
Otros de agricultura y silvicultura	314.8	347.1	538.5	582.8	585.9	645.7
Ganadería, Apicultura, Caza y Pesca.	292.5	441.7	495.7	433.0	543.2	457.4
Ganado Vacuno	211.6	349.0	358.3	329.1	448.3	361.7
Otros de ganadería, apicultura, caza y pesca	80.9	92.7	137.3	103.9	95.0	95.8
Industrias Extractivas	7,896.6	9,537.6	7,811.6	7,775.7	6,763.6	6,991.3
Petróleo crudo	7,291.8	8,920.7	7,264.8	7,419.5	6,485.3	6,624.1
Cobre en bruto o blister	147.9	180.0	143.6	39.9	18.0	40.2
Azufre	146.5	146.6	149.5	80.1	27.3	23.6
Otros de industrias extractivas	310.4	290.2	253.6	236.2	233.0	303.5
Industrias Manufactureras	13,091.3	14,861.0	32,307.1	36,168.7	42,500.1	51,078.3
Camarón congelado	338.2	202.6	241.5	208.6	295.5	334.2
Fresas congeladas con o sin azúcar	19.3	36.3	32.2	24.3	26.6	33.1
Legumbres y frutas preparadas y/o en conserva	155.6	159.5	248.6	258.5	266.2	290.6
Mieles incristalizables de caña de azúcar	9.2	5.7	4.8	1.3	5.5	10.9
Tequila y otros aguardientes	75.1	89.3	102.6	117.6	139.4	156.5
Artículos de tela y tejidos de algodón fibras vegetales	97.7	98.2	478.4	490.8	615.1	889.1
Calzado	67.4	80.6	181.2	250.3	243.5	196.0

ACTIVIDAD ECONOMICA DE ORIGEN Y GRUPO DE PRODUCTOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Fibras textiles artificiales o sintéticas	216.4	171.2	301.7	328.7	366.5	536.7
Hilados y cordeles de henequén	2.2	1.7	2.5	4.3	8.0	15.4
Muebles y artefactos de madera	65.9	51.9	267.3	289.6	342.2	375.3
Libros, almanaques y anuncios	31.1	35.1	88.8	99.2	111.7	120.4
Combustóleo fuel-oil	110.2	63.6	40.4	73.1	102.3	7.2
Gas butano y propano	97.3	255.7	198.5	97.3	86.7	112.9
Gasóleo gas-oil	90.6	308.8	205.0	305.1	311.9	127.9
Amoniaco	26.8	48.7	52.7	69.0	41.9	52.4
Acido fluorhídrico	86.4	80.2	65.8	60.1	60.6	61.7
Acido ortofosfórico	1.2	5.8	.0	1.5	.1	.5
Acidos policarboxílicos	219.3	212.2	228.1	249.0	244.0	290.0
Colores y barnices preparados	116.4	118.7	133.9	135.3	126.7	160.8
Otros productos farmacéuticos	29.9	39.9	84.0	96.9	102.6	135.6
Vidrio o cristal y sus manufacturas	237.1	257.6	442.1	506.6	673.3	667.8
Hierro en barras y en lingotes	236.8	320.4	329.6	377.8	495.5	581.9
Hierro o acero manufacturado en diversas formas	253.9	247.5	344.0	280.7	288.1	272.0
Plata en barras	346.8	301.1	231.2	206.1	185.0	214.2
Zinc afinado	147.3	137.5	89.2	43.5	74.6	55.5
Automóviles para el transporte de personas	1,641.9	2,491.5	3,360.6	3,378.0	4,251.5	5,076.8
Automóviles para el transporte de carga	32.6	39.0	169.9	588.4	670.5	829.5
Motores para automóviles	1,335.9	1,503.0	1,197.0	1,202.7	1,302.2	1,777.8
Partes sueltas para automóviles	396.8	416.7	1,209.1	1,524.7	1,889.0	2,106.9
Llaves, válvulas y partes de metal común	37.3	50.8	157.4	215.9	285.6	387.6
Máquinas para explanación y construcción	5.9	29.5	6.7	19.9	16.5	15.8
Partes o piezas sueltas para maquinaria	276.5	295.2	820.0	889.9	770.3	1,087.3
Cables aislados para electricidad	185.7	154.9	3,227.1	2,060.9	2,762.1	2,929.8
Partes y refacciones de radio y T.V.	3.9	9.0	688.8	873.7	909.9	1,065.2
Piezas para instalaciones eléctricas	49.0	51.4	925.1	1,320.1	1,414.2	1,846.3
Otros de la industria manufacturera	6,047.8	6,489.8	16,151.5	19,519.4	23,013.2	26,256.6
Otros productos no clasificados	100.3	277.4	196.3	138.8	118.1	134.2

Nota: La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total, debido al redondeo.

Cifras tomadas de:

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993

Importación. (En miles de dólares), Tomo II, INEGI, México, 1994, p. 1433-1434

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994.

Importación. (En miles de dólares) Tomo III, INEGI, México, 1995, p. 1518-1519

que repercutió en menores envíos al mercado de Estados Unidos (su principal destino).⁴⁴ Por el contrario, el avance marginal de su producción agrícola entre 1992 y principios de 1993, le obligó a disminuir las restricciones al ingreso de este tipo de bienes; favoreciendo el repunte de las ventas de nuestro país.⁴⁵

De esta manera se afirma una vez más la vulnerabilidad de las exportaciones mexicanas, sujetas a la veleidad de Estados Unidos, nuestro principal socio comercial.

2.5.2 Exportaciones del sector ganadería, apicultura, caza y pesca

Este sector presentó el comportamiento menos dinámico en el comercio exterior. Destacó únicamente la exportación de ganado vacuno, dada su competitividad en el mercado estadounidense; misma que fue reforzada con la reducción del arancel de exportación de 60 a 30 dólares por cabeza, a partir de 1988.⁴⁶

2.5.3 Exportaciones de la industria extractiva

Dentro de este renglón, merecen mención especial las exportaciones de petróleo crudo por figurar entre las más importantes; a pesar de la variabilidad de los precios internacionales, ocasionada por el conflicto del Golfo Pérsico (ver cuadro 2.8). Al principio del sexenio se favorecieron con la recuperación del precio internacional de cerca de tres dólares por barril. Descendiendo, en contraste, las ventas de la mayor parte de los productos derivados y petroquímicos.⁴⁷

⁴⁴ *Idem.*

⁴⁵ Ver, González Pérez, Lourdes, FINSAT, "Disminuyó 59 por ciento el déficit de la Balanza Comercial durante el primer semestre de 1993, en *El Financiero*, (Diario), Lunes 20 de Septiembre de 1993, México, p 8A

⁴⁶ Ver, Sánchez Hinojosa, Miguel Angel, *Op cit*, p 83

⁴⁷ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1989", en *Comercio Exterior*, Vol 40, Num 5, México, Mayo 1990, p 470

Por su parte, durante los primeros meses de 1991, los precios registraron una reducción significativa que sólo se compensó parcialmente en el segundo trimestre, con un aumento moderado.⁴⁸

"En comparación con 1990, cuando la mezcla de crudo mexicano de exportación registró cotizaciones promedio de 19.13 dólares por barril, en 1991 el precio promedio de la mezcla de petróleo crudo fue de 14.54 dólares por barril. Esta caída del precio, de 24 %, propició un deterioro de los términos de intercambio del país de 7.1 por ciento."⁴⁹

En 1992, como resultado de la baja dinámica de la economía mundial, las industrias extractivas enfrentaron una demanda externa deprimida.⁵⁰ Los precios de las materias primas mineras sufrieron una drástica disminución, afectando la exportación de productos como el azufre. (Ver cuadro global 2.8) Además de la caída de los precios de los minerales en los que el país tenía una participación destacada, el sector resintió las innovaciones tecnológicas que desplazaron el consumo de diversos productos; y, el proteccionismo de las principales potencias económicas, que impactaron la producción minera nacional y limitaron su actividad. A nivel interno, este escenario se agravó ante la exigua disponibilidad de recursos para la exploración; la escasez y alto costo del crédito a largo plazo, que dificultó la iniciación de nuevos proyectos y la ampliación o modernización de la planta productiva; y, las limitaciones de la infraestructura del transporte.⁵¹

A partir de 1993, el decremento de las exportaciones petroleras se explica por el deterioro de los precios internacionales, que desde mayo de ese año provocaron tasas anuales de crecimiento negativas. El resto de los productos

⁴⁸ Ver, Presidencia de la República, "Criterios generales de política económica para 1992", en *Comercio Exterior*, Vol. 41, Num 12, México, Diciembre 1991, p. 1196

⁴⁹ Banco de México, "La economía mexicana en 1991", en *Comercio Exterior*, Vol 42, Num 7, México, Julio 1992, p. 679

⁵⁰ Ver, Banco de México, "Evolución de la economía mexicana en 1992", en *Comercio Exterior*, Vol 46, Num. 6, México, Junio 1993, p 588

⁵¹ Ver, Lomas M, Emilio, "Bajaron 11.6 % las exportaciones del sector minero en 1992, informa SEMIP", en *La Jornada*, (Diario), Lunes 14 de Diciembre de 1992, México, pp 48 y 30.

petrolíferos registró una evolución positiva; lo que evitó que la caída en las ventas del sector fuera mayor.⁵²

Por su parte, las exportaciones del sector minero continuaron disminuyendo dada su depreciación y sobreoferta en el mercado internacional⁵³

En 1993 los ingresos por venta de petróleo disminuyeron debido a la reducción del volumen exportado y la caída del precio de la mezcla de crudos mexicanos que, de un promedio de 14.8 USDIs. el barril en 1992, descendió a 13.7 USDIs. en 1993.⁵⁴

Asimismo, a nivel mundial, se resintió la caída de los precios internacionales del energético, ocasionada por la falta de disciplina en el mantenimiento de las cuotas de producción de los países miembros de la OPEP.⁵⁵

Así pues, a pesar de la enorme inestabilidad antes descrita y del apoyo manifiesto a la producción de exportación de bienes manufactureros, el petróleo constituyó el producto de mayor exportación durante el sexenio.

"Pese al declive en los volúmenes de exportación, el petróleo sigue siendo el mayor generador de divisas".⁵⁶

2.5.4 Exportaciones del sector manufacturero

El sector de mayor dinamismo fue el manufacturero. Con exportaciones en 1989 del orden de 13,091.3 mill. de USDIs., que fueron creciendo hasta alcanzar en 1994 los 51,078.3 mill. de USDIs.

El rubro más participativo fue el de Productos metálicos, maquinaria y equipo; destacando las exportaciones de automóviles para el transporte de personas;

⁵² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe anual 1993", en *Comercio Exterior*, Vol 44, Num 9, México, Septiembre 1994, pp. 802-803.

⁵³ *Idem*.

⁵⁴ Ver, Gutiérrez, Elvia, "Déficit comercial por 19 mil 525 mdd en 1993; las exportaciones crecieron 6 8% y las importaciones sólo 1 5% anual", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 19 de Enero de 1994, México, p 3A

⁵⁵ Ver, Colin, Marvella, *Op cit*, p 3A.

⁵⁶ Raygoza, Carla, "En 7 años, las exportaciones petroleras nacionales cayeron 50% mientras que las importaciones aumentaron 7%", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 18 de Agosto de 1993, México, p 6A

motores para automóviles; partes sueltas para automóviles; cables aislados para electricidad y piezas para instalaciones eléctricas. (Ver cuadro 2.8)

Otros productos importantes, aunque de menor participación fueron:

- Partes o piezas sueltas para maquinaria
- Partes y refacciones de radio y T.V.
- Automóviles para el transporte de carga
- Vidrio o cristal y sus manufacturas
- Artículos de tela y tejidos de algodón fibras vegetales
- Hierro en barras y en lingotes
- Fibras textiles artificiales o sintéticas
- Muebles y artefactos de madera
- Camarón congelado
- Llaves, válvulas y partes de metal común
- Legumbres y frutas preparadas y/o en conserva
- Ácidos policarboxílicos
- Hierro o acero manufacturado en diversas formas
- Plata en barras
- Colores y barnices preparados

El comportamiento positivo de la industria manufacturera, a pesar del debilitamiento de la economía mundial, se atribuyó a la creciente *competitividad de la planta productiva nacional, que contribuyó a la consolidación de la capacidad exportadora del sector.*⁵⁷

La exportación de bienes manufacturados fue muy generalizada, "lo que muestra que en 1994 se mantuvo la competitividad internacional de la economía mexicana y testimonia los beneficios del cambio estructural y del intenso proceso de inversión privada que ha tenido lugar en los años recientes. Ello se ha reflejado en una modificación notable de la estructura de las exportaciones de mercancías, al disminuir la participación del sector primario y aumentar la de las manufactureras."⁵⁸

⁵⁷ Ver, Banco de México, "La política económica y la evolución de la economía en 1990" en *Comercio Exterior*, Vol. 41, Num 5, México, Mayo 1991, p. 498.

⁵⁸ Banco de México, "La Evolución de la economía mexicana en 1994", en *Comercio Exterior*, Vol. 45, Num. 5, México, Mayo 1995, p. 421

Sin embargo, con la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, se evidenció la insuficiente competitividad del aparato productivo mexicano.

"El 92 por ciento de las empresas que existen en el país, no cubren los requerimientos para ser consideradas competitivas frente al Tratado de Libre Comercio, según datos del sector industrial....entre 25 y 31 por ciento de las exportaciones mexicanas se concentran en apenas ocho empresas, y ellas corresponden fundamentalmente a tres industrias: la automotriz, eléctrica y electrónica, así como la química."⁵⁹

Los sectores industriales tradicionales perdieron participación en el total exportado (alimentos, textiles y vestidos, productos de madera e industria editorial); mostrando mayor dinamismo las industrias con nuevos productos como: motores para automóviles, partes sueltas para automóviles, maquinaria para procesar información, partes y piezas para maquinaria, materiales plásticos y resinas sintéticas.⁶⁰

Con la concentración de la actividad exportadora en algunos rubros, se agudizó la vulnerabilidad del sector manufacturero en su conjunto; recayendo sobre éstos la generación y pago de divisas.

Así, mientras en 1987 eran nueve las ramas que exportaban 37.9% del total, para Junio de 1994 sólo 2 sectores, el automotriz y químico generaron 35.7% de las ventas totales.⁶¹

"...la escasa diversificación del comercio exterior en mercados, sectores, empresas y productos provocó que la estructura del comercio exterior se estancara durante los últimos siete años.

Ello fue resultado de privilegiar la consolidación de la liberalización comercial por medio de establecer mayores acuerdos comerciales y olvidarse de buscar un intercambio de mercancías sano, con menor riesgo de caer en dependencias y sin déficit creciente"⁶²

Concluamos este apartado mencionando que bajo el influjo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, aumentaron las exportaciones de los siguientes productos mexicanos a Estados Unidos: aparatos receptores de

⁵⁹ Becerril, Isabel, "El 92 % de empresas no cubren los requerimientos de competitividad", en *El Financiero*, (Diario), Jueves 20 de Enero de 1994, México, p 19

⁶⁰ Ver, Rozo, Carlos A., *Op cit*, p.25

⁶¹ Ver, Sauri, Gustavo, *Op cit*, p 3A

T.V.; coches de turismo y demás vehículos; máquinas automáticas para el procesamiento de datos; hilos; cables; partes y accesorios de vehículos automotrices; aceites crudos de petróleo; productos semi-manufacturados de hierro; aparatos eléctricos de telefonía; condensadores eléctricos; pilas y baterías de éstos, entre otros. En tanto que decrecieron las exportaciones mexicanas de: vehículos automóviles para el transporte; tomates frescos o refrigerados; papel higiénico, pañuelos; toallitas; aceites de petróleo o de minerales; candados, cerraduras y cerrojos; herramientas electromecánicas; acumuladores eléctricos y aparatos de alumbrado.⁶³

Entre los primeros productos beneficiados con el TLCAN se mencionan los automóviles, además de computadoras, motores para autos y máquinas de escribir. De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) el aumento en las exportaciones de automóviles obedeció a la desgravación inmediata pactada en el Tratado, que permitiría a los coches mexicanos competir con ventaja frente a los asiáticos y europeos, en el mercado de los países firmantes.⁶⁴

2.6 DESTINO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS

La demanda internacional de productos mexicanos estuvo influida, entre otros factores, por el menor ritmo de crecimiento de la economía mundial; fenómeno del cual, no quedaron exentas ni siquiera las naciones más desarrolladas como Estados Unidos, Reino Unido, Alemania (que enfrentó los gastos asociados a la reunificación), Francia, Italia y España.

Esta situación, que para algunos países significó entrar en recesión, tendió a agravarse con el aumento de las tasas de interés reales en Europa, provocado por la excesiva demanda de recursos financieros en 1992. La cual se

⁶² *Idem.*

⁶³ Ver, González Pérez, Lourdes y Gaona, José Luis, *Op cit.* p. 22

⁶⁴ Ver, Vargas Saldivar, Norma, "Exportaciones, salvavidas de la industria automotriz nacional", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 7 de Octubre de 1994, México, p. 22

desencadenó con el ingreso de los países de Europa del Este a los mercados y el gasto asociado a la unificación alemana.⁶⁵

Este escenario marcado por la recesión económica de los países europeos; la debilidad de Estados Unidos; y de la pérdida del dinamismo asiático, propició la renovación de viejos proteccionismos, que se reflejaron en mercados disminuidos para nuestro país, y en el deterioro de los precios de algunos de nuestros productos de exportación (petróleo, café, azúcar, cítricos, granos y metales preciosos).⁶⁶

Ante esto, México profundizó su apertura comercial y, en un afán por insertarse en el nuevo contexto internacional caracterizado por la articulación de grandes bloques económicos, participó junto con Estados Unidos y Canadá en la conformación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

De esta manera, en un escenario donde era imperativo diversificar productos de exportación, mercados, etc., a fin de evitar las perversiones originadas por el proteccionismo de algunos países, México apuesta la mayor parte de sus esfuerzos en una sola dirección: la estructuración de un tratado que estrecharía aun más sus relaciones con quien de por sí, era su más importante socio comercial.

Así, en el primer año de vida del TLCAN, la concentración de exportaciones mexicanas hacia Estados Unidos se incrementó de manera considerable, de modo que al finalizar 1994, más del 85% se destinó a ese país. (Ver cuadro 2.9) Esto fue el principio de una mayor concentración y, en consecuencia, una mayor dependencia del mercado estadounidense. Tendencia que no fue alterada con el aumento de las ventas foráneas totales y la celebración de nuevos acuerdos comerciales.⁶⁷

⁶⁵ Ver, Presidencia de la República, "Criterios Generales de Política Económica para 1993", en *Comercio Exterior*, Vol 42, Num 12, México, Diciembre 1992, p 1176

⁶⁶ Ver, Salinas de Gortari, Carlos, "Quinto Informe de Gobierno", en *Comercio Exterior*, Vol. 43, Num. 11, México, Noviembre 1993, p 1069

⁶⁷ Ver, González Pérez, Lourdes y Gaona, José Luis, *Op cit*, p 22

"La dependencia de un sólo mercado genera vulnerabilidad, en tanto que la diversificación fortalece la actividad comercial."⁶⁸

Como se puede apreciar, México no consiguió evadir su dependencia de Estados Unidos (su principal socio comercial); sufriendo su constante imposición de barreras al sano flujo de mercancías; aun en el marco del TLCAN. De modo que en marzo de 1996 -26 meses después de su entrada en vigor-, México no había podido solucionar controversias comerciales con Estados Unidos, que ocasionaron a exportadores nacionales pérdidas por cerca de 1,616.9 mill. de USDIs. anuales.⁶⁹

"Viejas disputas, como las del cemento, provocan que dejen de ingresar al país divisas por mil 176 millones de dólares cada año; lo mismo que en el caso del atún, producto por el que se pierden 60.9 millones de dólares.

La restricción a la comercialización del aguacate por parte de Estados Unidos impide el ingreso de cuando menos 300 millones de dólares cada año.

De acuerdo con una investigación del área de Análisis Económico de El Financiero, con base en información de la Cámara Pesquera, Cemex y Anierm, nuevos problemas comerciales se han incorporado en los pocos más de dos años de vigencia del acuerdo trilateral, tal es el caso reciente del jitomate, las escobas, el mango y la piña, cuya comercialización en conjunto significaría ingresos por 80 millones de dólares".⁷⁰

Desde que se inició la apertura comercial se estableció que uno de los objetivos a alcanzar en el corto plazo sería la diversificación de productos y mercados. Sin embargo, a catorce años de haberse planteado la tesis del *actual modelo de comercio exterior (1982)* y once de haberse iniciado en la práctica la apertura (1985), no se ha alcanzado ese objetivo; antes bien ha crecido la concentración comercial con un solo país.⁷¹

"Por cuestiones de soberanía y estrategia México no debe incrementar la proporción de ventas al mercado de Estados Unidos, advirtieron asesores legales del sector privado en materia de comercio exterior...sería riesgoso que las ventas foráneas al vecino país llegaran a 80 por ciento o más."⁷²

⁶⁸ Avila Connelly, Claudia, "Canadá: un mercado para las exportaciones mexicanas", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 2, México, Febrero 1994, p. 148

⁶⁹ Ver, Sauri, Gustavo, "Dejan las disputas comerciales con EU pérdidas anuales por mil 616 9 mdd", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 13 de Marzo de 1996, México, p 7A.

⁷⁰ *Idem*.

⁷¹ Ver, González Pérez, Lourdes, "Por seguridad México no debe incrementar sus ventas a EU, advierten especialistas", en *El Financiero*, (Diario), Martes 30 de agosto de 1994, México, p. 20.

⁷² *Idem*.

Cuadro 2.9

VALOR DE LA EXPORTACION POR PRINCIPALES PAISES

MILLONES DE DOLARES

(1991-1994)

CONCEPTO	1991		1992		1993		1994	
	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
EXPORTACION TOTAL FOB	42,687.5	100.00	46,195.6	100.00	51,886.0	100.00	60,882.2	100.00
PAISES SELECCIONADOS	40,615.3	95.15	44,040.1	95.33	49,987.0	96.34	58,929.4	96.79
Alemania República Federal	529.4	1.24	490.8	1.06	427.5	0.82	392.7	0.65
Argentina	185.5	0.43	179.7	0.39	278.1	0.54	243.9	0.40
Bélgica-Luxemburgo	321.4	0.75	283.1	0.61	281.5	0.54	261.5	0.43
Brasil	187.4	0.44	408.1	0.88	290.8	0.56	376.0	0.62
Canadá	1,125.2	2.63	999.7	2.16	1,541.5	2.97	1,469.5	2.41
Colombia	155.7	0.36	218.7	0.47	235.9	0.45	304.2	0.50
Corea	34.7	0.08	41.4	0.09	25.7	0.05	38.2	0.06
Costa Rica	79.8	0.19	107.0	0.23	99.3	0.19	94.6	0.16
China	75.5	0.18	43.3	0.09	21.4	0.04	22.9	0.04
Ecuador	59.9	0.14	62.5	0.14	56.4	0.11	109.8	0.18
El Salvador	116.1	0.27	120.5	0.26	112.1	0.22	127.2	0.21
España	1,149.6	2.69	1,234.5	2.67	873.7	1.68	851.4	1.40
Estados Unidos de América	33,912.0	79.40	37,419.5	80.97	43,067.6	82.99	51,854.9	85.18
Francia	599.8	1.40	566.5	1.23	428.8	0.83	490.5	0.81
Guatemala	141.9	0.33	153.3	0.33	203.8	0.39	217.7	0.36
Israel	164.2	0.38	187.2	0.41	103.4	0.20	3.4	0.01
Italia	172.3	0.40	146.1	0.32	76.3	0.15	83.5	0.14
Japón	1,240.9	2.91	793.5	1.72	700.4	1.35	988.3	1.62
Países Bajos	183.1	0.43	163.1	0.35	122.6	0.24	172.4	0.28
Panamá	99.2	0.23	108.7	0.24	145.1	0.28	121.8	0.20
Portugal	88.3	0.21	134.9	0.29	70.4	0.14	60.0	0.10
Reino Unido	219.2	0.51	232.8	0.50	214.5	0.41	264.3	0.43
República Dominicana	149.6	0.35	178.4	0.39	203.0	0.39	160.8	0.26
Uruguay	27.5	0.06	58.1	0.13	179.4	0.35	46.2	0.08
Venezuela	126.6	0.30	189.3	0.43	227.4	0.44	173.6	0.29
Otros países	2,072.2	4.85	2,155.6	4.66	1,899.0	3.66	1,952.8	3.21

Nota. La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total, debido al redondeo.

Cifras tomadas de:

"Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993"

Exportación (En miles de dólares), INEGI, México, 1994, p. 550

"Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994"

Importación (En miles de dólares) Tomo III, INEGI, México, 1995, p. 1502

Entre los productos que engrosaron el flujo de exportaciones al mercado estadounidense se encuentran las computadoras y partes; motores para vehículos; automóviles y autopartes; hilos y cables eléctricos.⁷³

Por otra parte, Canadá constituyó un mercado importante para la producción mexicana; aunque nunca comparado con los Estados Unidos de Norteamérica. (Ver cuadro 2.9).

Entre los productos que México exportó a lo largo del sexenio a ese país destacaron: el petróleo crudo; vehículos para transporte de pasajeros; partes y accesorios para carrocerías de automóviles; motores de encendido interno; monturas para vehículos de motor; acumuladores; cinturones de seguridad; asientos y parabrisas.

En el sector agrícola figuraron el plátano, mango, uvas, pimienta, pepino, cebolla y jitomate.

Finalmente del sector manufacturero encontramos: computadoras, maquinaria eléctrica; cables; hojas para resortes de fierro; procesadores de alimentos; partes y aparatos de iluminación; y, partes y equipo para aire acondicionado.⁷⁴

Es importante remarcar que la relación comercial con Canadá puede constituir una alternativa para abordar la diversificación de mercados que hemos aludido, y restar importancia a los envíos a Estados Unidos.

Como se puede apreciar en el cuadro 2.9, en el periodo comprendido entre 1991-1994, las exportaciones mexicanas se destinaron principalmente a los países más industrializados: Estados Unidos, Canadá, Alemania, Francia y Japón. Y, aunque hubo movimientos favorables con Colombia, Ecuador y Guatemala, la jerarquía permaneció inalterable.

En el caso de las exportaciones dirigidas al mercado alemán, que habían mantenido un flujo creciente, a partir de 1992 experimentaron un retroceso debido principalmente, a los siguientes factores:

- i. El costo que tuvo que asumir ese país por concepto de la reunificación.

⁷³ Ver, González Pérez, Lourdes, "Crecieron 22.3% las exportaciones a EU con el Tratado 'SECOFI'", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 30 de Noviembre de 1994, México, p. 25.

- ii. La normalización de la actividad en el Golfo Pérsico, dado que durante la guerra contra Irak, Alemania incrementó sus compras de petróleo a México; y una vez concluido el conflicto, retornó a sus proveedores habituales.
- iii. Y finalmente, a la contracción del mercado alemán por la desaceleración económica.⁷⁵

Por su parte, España, importante destino de exportaciones mexicanas, mantuvo hasta 1992 un déficit atribuible a su dependencia del petróleo mexicano.⁷⁶

Concluamos este apartado subrayando que únicamente con la apertura de nuevos nichos de mercado se avanzará en la diversificación del comercio exterior de nuestro país.

2.7 A MANERA DE CONCLUSIÓN

Al analizar la balanza comercial mexicana durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari observamos la presencia constante de un pronunciado déficit comercial. Nuestras importaciones excedieron con mucho al flujo de exportaciones; tendencia que fue favorecida por varios factores:

Por una parte, la consolidación de la apertura económica forzó al sector productivo a participar en la competencia internacional; haciéndose indispensable acelerar su modernización. De modo que parte del flujo importador se atribuyó a la satisfacción de esta necesidad.

Por otro lado, las ramas de la producción que sucumbieron ante la competencia dejaron huecos que fueron subsanados con bienes de importación. De esta manera, con el desmembramiento de las cadenas productivas nacionales, y ante la demanda de insumos que no se elaboraban

⁷⁴ Ver, Torres Chimal, María Elena, "Participación de los productos mexicanos en Canadá", en *Comercio Exterior*, Vol 42, Num 11, México, Noviembre 1992, pp. 1054-1055, y, Avila Connelly, Claudia, *Op cit*, p. 150.

⁷⁵ Ver, *La Jornada*, (Diano), "Bajan 16.5% las exportaciones mexicanas a Alemania en 8 meses", Informe de enero a agosto de este año, Jueves 26 de Noviembre de 1992, México, p. 4

⁷⁶ Ver, INEGI, *Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993. Importación. (En miles de dólares)*, Tomo II, México, 1994, pp 1435-1442

en el país o se producían con niveles deficientes de calidad, precio, etc., se profundizó el déficit comercial, en tanto que el volumen de importaciones se incrementó.

Asimismo, la consigna de modificar la estructura comercial, para transitar de la exportación de productos petroleros a la de bienes manufacturados, requería la transformación del sector industrial. Para lo cual se demandó un mayor ingreso de bienes intermedios y de capital, que constituyeron el grueso de las remesas provenientes del exterior.

El déficit justificado de esta manera prometía su reversión una vez que maduraran las inversiones dirigidas a la producción de artículos de exportación. Sin embargo esto no sucedió. Y, a pesar del avance experimentado en la venta de bienes intermedios y de consumo, el petróleo siguió siendo el producto exportado más importante.

Es necesario destacar que fueron empresas transnacionales quienes se beneficiaron del apoyo manifestado a los industriales que dirigieran su producción al exterior; y quienes lideraron el crecimiento de la actividad exportadora en el país. De manera que, respondiendo a intereses extranjeros, el incremento de exportaciones no redundó en desarrollo económico para la nación.

Este escenario encuentra en buena medida su explicación, en un problema estructural ligado al proceso de industrialización seguido por México, en particular, y por América Latina, en general. Y se refiere a la adopción, del modelo de industrialización de naciones desarrolladas que no responde a las necesidades del país.

"Se reprodujeron, pues, en la región las tendencias que resultaban estrictamente funcionales a la transformación productiva de los países avanzados: la satisfacción plena de las necesidades básicas de los países avanzados inducía el desarrollo de bienes de consumo duraderos y la creciente diversificación de los mismos."⁷⁷

Y, *Comercio Exterior*, Sección Nacional, Vol. 41, Num 6, México, Junio 1991, p. 530.

⁷⁷ Fajnzylber, Fernando, *La industrialización trunca de América Latina*, Centro de Economía Transnacional, Editorial Nueva Imagen, México, 1988, pp. 158-159.

Sin embargo, más grave que echar mano de un patrón de industrialización ajeno a las características del país, fue carecer de un sector industrial nacional sólido y capaz de conducir el destino económico del país en base a sus necesidades y potencialidades.

"La insuficiente presencia de la vocación industrial se refiere entonces, específicamente, a la ausencia de liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno, capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos"⁷⁸

Entre las características que nos diferencian de los países avanzados, de quienes importamos el patrón de industrialización, se encuentra el hecho de que mientras en aquellos países se dio prioridad a la elaboración de bienes de capital, en nuestro país el escaso desarrollo de esta industria limitó nuestra posibilidad de crecer verticalmente en las diversas ramas de la producción; a fin de propiciar una mayor integración del aparato productivo.⁷⁹

En este sentido, la incapacidad de incrementar la productividad y el crecimiento de la economía debe entenderse como resultado de un desarrollo industrial que relegó la fabricación interna de bienes de capital, privilegiando la elaboración de aquellos que por sus procesos productivos y condiciones de mercado garantizaban altos niveles de rentabilidad y crecimiento.⁸⁰

Asimismo, la mayor complejidad tecnológica que implicaba el desarrollo de este sector, disuadió a los fabricantes nacionales para orientar sus expectativas hacia otros ámbitos. De ahí la debilidad del sector.⁸¹

Con la política de promoción de exportaciones, este panorama no se modificó. Antes bien, frente al imperativo de incrementar la productividad para alcanzar mayores niveles de competitividad, se acentuó la importación de bienes de capital; postergando su producción interna.⁸²

⁷⁸ *Ibidem*, pp 176-177

⁷⁹ Ver, Huerta G, Arturo, *Liberalización e inestabilidad económica en México*, 1ª edición, Facultad de Economía, UNAM-Diana, México, 1992, pp 108-109

⁸⁰ Ver, *Idem*.

⁸¹ Ver, Fajnzylber, Fernando, *Op cit*, pp. 189-190.

⁸² Ver, Huerta G, Arturo, *Op cit*, p 138

Esta deficiencia fue aprovechada por las empresas transnacionales que participaron especialmente, en aquellos sectores que definieron el perfil de crecimiento industrial.⁸³

Se experimenta así, la desnacionalización de la actividad productiva; desplazándose el poder de los agentes económicos nacionales a aquellos "cuya propiedad y dirección están en el exterior y que además aparecen con algún grado de articulación con sus respectivos gobiernos".⁸⁴

En este escenario, el país ha sido incapaz de emprender el crecimiento económico con superávit comercial; preservando su vulnerabilidad frente a eventualidades como el deterioro de los términos de intercambio, alzas en las tasas de interés internacionales, fugas de capital, etc.

"Dadas sus características productivas, la economía mexicana ha sido incapaz de configurar un crecimiento económico con superávit de comercio exterior. Los desequilibrios productivos internos, los altos coeficientes importados, los bajos niveles de productividad y competitividad de la producción nacional y los consiguientes bajos coeficientes de exportación, han determinado tal situación y han impedido encarar las acciones especulativas, las fugas de capitales y los embates externos derivados del deterioro de los términos de intercambio, como las alzas de la tasa de interés internacional y el pago del servicio de la deuda externa".⁸⁵

Esta situación se agrava ante la escasa diversificación alcanzada por el sector externo nacional, en lo que a productos intercambiados y socios comerciales se refiere. Lo que arraiga al país en su dependencia, sometiéndolo a las veleidades del mercado, y de sus clientes y proveedores.

En este sentido, se hace prioritario que el sector industrial nacional retome la batuta en la búsqueda del desarrollo económico del país, poniendo énfasis en la satisfacción de las necesidades sociales internas, a través del aprovechamiento de las potencialidades regionales reales.⁸⁶ La opción es:

"constituir un núcleo endógeno capaz de incorporarse en el proceso de dinamización tecnológico, que es la condición necesaria para penetrar y mantenerse en el mercado internacional, en vez de delegar en agentes

⁸³ Ver, Fajnzylber, Fernando, *Op cit*, pp. 171-176

⁸⁴ *Ibidem*, p. 201

⁸⁵ Huerta G., Arturo, *Op cit*, p 181.

⁸⁶ Ver, Fajnzylber, Fernando, *Op cit*, p 163

externos la responsabilidad de definir la estructura productiva presente y futura del país ⁸⁷

Este núcleo endógeno, debe ser capaz de insertarse en el mercado internacional a través de la construcción constante de nuevas ventajas comparativas que, dicho sea de paso, resultan más importantes que las ventajas comparativas heredadas por la naturaleza.

"Los adelantos tecnológicos en los países desarrollados están generando altos niveles de productividad y reducciones de costos por medio de ahorros significativos de mano de obra, capital e insumos productivos por unidad de producto, lo que lleva a modificar la ventaja comparativa que nuestro país pueda representar por la baratura de la mano de obra y de ciertos insumos productivos."⁸⁸

De modo que no podemos atenernos a nuestra disponibilidad de recursos naturales y mano de obra abundante y barata, en tanto que los procesos productivos tienden a prescindir cada vez más de ella. Privilegiando su grado de calificación, a su abundancia.

Es necesario avanzar pues, en la construcción de un sector productivo fuerte, sano y, sobretudo, comprometido con el interés nacional. Capaz de remontar el camino hacia el desarrollo económico del país.

En este sentido, debe pretenderse la reestructuración de las cadenas productivas, para favorecer una mayor vinculación entre las exportaciones y el sector productivo nacional. De esta manera, se propiciaría la irradiación interna de la dinámica exportadora; traduciéndose en generación de empleos, mejoramiento del nivel de vida de la población, etc.

"Es imprescindible que la promoción de exportaciones vaya acompañada de la solución de las deficiencias productivas existentes y del desarrollo tecnológico para que las exportaciones tengan una fuerte irradiación interna."⁸⁹

Será únicamente a partir de una estrategia que parta del corazón de la nación y se dirija a su tejido social; retomando principios básicos como la satisfacción de las necesidades ingentes de la población y la salvaguardia de la soberanía

⁸⁷ *Ibidem*, p 358

⁸⁸ Huerta G., Arturo, *Op cit.* p.141

⁸⁹ *Ibidem*, p 198

nacional, como se abrirá la posibilidad de ofrecer un mejor nivel de vida a los mexicanos.

"El rasgo central de la 'nueva industrialización' es la articulación en torno a un 'núcleo endógeno' y esto debe reflejarse diáfananamente en la base social de sustentación. El centro de gravedad de ésta debe localizarse en movimientos, agrupaciones o partidos capaces de asumir un compromiso estratégico con la dignidad nacional, la superación de las carencias sociales heredadas, el desarrollo de la potencialidad creativa de la población y la soberanía en el uso de sus recursos naturales. La historia muestra que la solidez de los avances que se logran con el esfuerzo interno es significativamente mayor que los que, circunstancialmente, se obtienen a cambio de concesiones en la autonomía".⁹⁰

⁹⁰ Fajnzylber, Fernando, *Op cit*, p.414

3. POLÍTICA ECONÓMICA IMPULSADA POR EL GOBIERNO DE CARLOS SALINAS DE GORTARI EN MATERIA DE COMERCIO EXTERIOR

La política económica desarrollada por Carlos Salinas de Gortari reconoció la necesidad de un cambio económico que redundara en un mejor nivel de vida para los mexicanos. Y a este reclamo social antepuso el compromiso de modernizar todos los ámbitos de la vida nacional; estrategia que permitiría hacer frente a las nuevas realidades económicas y sociales del país.

“La modernización busca reactivar nuestra economía para elevar el bienestar productivo de cada familia mexicana. El crecimiento no serviría si no responde a las demandas de empleo, ingreso, alimentación, salud, vivienda, servicios y desde luego, educación de calidad. Estos reclamos tienen además una prioridad irrestricta en el caso de la pobreza extrema...”¹

Así, mediante la modernización económica se buscó retomar la senda del crecimiento con estabilidad de precios; considerando que aquí radicaba la única base firme para elevar la calidad de vida de la población.

Para ello, se daría un renovado impulso a la inversión privada, la expansión de las exportaciones no petroleras, la inversión pública en infraestructura y el fortalecimiento gradual del mercado interno.² Siempre ajustándose, de manera

¹ Ver, “Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994”, en *Comercio Exterior*, Vol 39, Suplemento, Edición especial, México, 1989, p 18

² Ver, *Ibidem*, p 17

abierta a los cambios para aprovechar las nuevas oportunidades que imponía una nueva realidad.

“El esfuerzo de modernización se habrá de dar en todas las esferas de nuestra economía. Modernizar es ampliar y mejorar la infraestructura; es aceptar y enfrentar con eficacia la apertura comercial; es eliminar obstáculos y regulaciones que reducen el potencial de los sectores productivos; es abandonar con orden lo que en un tiempo pudo ser eficiente pero hoy es gravoso; es aprovechar las mejores opciones de producción, financiamiento, comercio y tecnología de que dispone el país; es reconocimiento de que el desarrollo en el mundo no puede ser resultado sólo de las acciones del Estado, sino también precisa la participación amplia de los particulares.”³

En el ámbito de la política industrial y comercio exterior, la modernización significaba el impulso de iniciativas económicas, técnicas y financieras que complementarían el esfuerzo interno y otorgaran mayor presencia y beneficio a México, en su participación en los mercados internacionales.⁴

Para alcanzar los objetivos globales de política económica, el comercio exterior se volvió parte fundamental, en tanto que estimularía la actividad productiva del país y con ello, la creación de empleos y el mejoramiento del nivel de vida de los mexicanos.

“La solución perdurable para abrir las opciones de los individuos y los grupos es la creación del empleo y el aumento de la capacidad de compra de los salarios”.⁵

En este sentido resultaba indispensable contar con recursos y programas financieros que facilitarían la modernización de la industria de exportación y apuntalarían su participación en los mercados internacionales.

A lo largo de este capítulo, evaluaremos el grado de satisfacción de los objetivos arriba referidos. Para ello, analizaremos en primera instancia, la estrategia propuesta por Carlos Salinas de Gortari, para después conocer las medidas concretas que se tomaron, así como los programas financieros impulsados, y concluir enunciando los resultados de la política de

³ Poder Ejecutivo Federal, *Plan Nacional de Desarrollo, 1989-1994*, Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1989, p. 18.

⁴ Ver, *Ibidem*, p. 17.

financiamiento al comercio exterior y sus perspectivas en el contexto del Tratado de Libre Comercio para América del Norte.

3.1 LA ESTRATEGIA A IMPULSAR

La estrategia planteada por Carlos Salinas de Gortari para el desarrollo del comercio exterior mexicano se encuentra básicamente en dos documentos de gran relevancia: el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND) y el Programa Nacional para la Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE).

En el primero, se establecieron las grandes líneas a seguir para estimular dicha actividad y colocarla como punta de lanza del crecimiento económico, en el marco de "Modernización de la vida nacional".

El segundo, auxiliar en la consecución de los objetivos del PND, regularía la actividad industrial y de comercio exterior. De modo que, partiendo de la conformación de un sector industrial moderno, competitivo y eficiente, se fortaleciera la actividad comercial del país; en base a sus ventajas comparativas existentes o potenciales.

En este sentido, era necesario avanzar en la eliminación de los obstáculos que representaban una excesiva reglamentación, la centralización administrativa, la discrecionalidad de las autoridades en el otorgamiento de créditos, etc.

Para ello, en el marco del PRONAMICE, se creó la Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones no Petroleras (COMPEX), con la función de solucionar a la brevedad, los problemas que frenaban el buen desenvolvimiento del proceso exportador; a través del contacto fructífero entre dependencias del sector público e iniciativa privada.

A continuación se detallan ambos programas y la actuación de COMPEX en la solución de los problemas concretos que aquejaban al sector exportador.

³ Ver, "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", en *Comercio Exterior*, Vol. 39, Suplemento, Edición

3.1.1 El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994

En el Acuerdo Nacional para la Recuperación Económica con Estabilidad de Precios, inscrito en el PND, se estipuló la necesidad de una mejor inserción de México en el mundo, como parte de la estrategia para estimular el desarrollo económico, político y social del país.⁶

Para esto se diseñó una política de comercio exterior basada en cinco objetivos:

- A. Fomentar las exportaciones no petroleras.
- B. Alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva de las distintas industrias.
- C. Continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones no arancelarias al comercio.
- D. Garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales.
- E. Buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyeran a los propósitos de la política comercial del país.⁷

Para hacer posible el cumplimiento de tales objetivos, se llevarían a cabo las siguientes acciones:⁸

1. Impulso a la inversión.

La construcción de un sector exportador competitivo internacionalmente exigía recursos para financiar la modernización del aparato productivo que redundara en incremento y diversificación de las exportaciones no petroleras. En este sentido, a través de una política económica certera y clara, y con un marco tributario competitivo a nivel internacional, se alentaría la inversión privada que estimularía el desarrollo económico del país.

especial, México, 1989, p 7

⁶ Ver, *Ibidem*, p 20.

⁷ Ver, *Ibidem*, p 52

⁸ Ver, *Ibidem*, pp 52-53

Además, con la inversión externa se esperaba acceder a mercados extranjeros y nuevas tecnologías; así como la creación de nuevos empleos.⁹

2. Modernización tecnológica.

Se propiciaría la modernización tecnológica de la industria nacional, a través de la protección de la propiedad intelectual, la inversión extranjera y la vinculación eficaz de la oferta de tecnología nacional a las demandas de los diversos sectores productivos.

3. Ventajas geográficas.

Se fomentaría el aprovechamiento de las ventajas geográficas del país, para promover la integración eficiente de la industria exportadora, en especial la maquiladora.

Asimismo, se buscaría el acercamiento con nuevos polos de crecimiento mundial como la Cuenca del Pacífico y la Comunidad Europea, y se incrementaría la cooperación y concertación con los países de América Latina.

4. Promoción de exportaciones.

Se estimularían las exportaciones mediante: la permanencia y claridad en las políticas de fomento; una mejor aplicación de los diversos instrumentos de promoción existentes, permitidos en el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT), que no daban lugar al establecimiento de impuestos compensatorios; el diseño de mecanismos de devolución automática del IVA a exportadores; la descentralización y reducción de trámites; el apoyo y promoción de empresas comercializadoras, etc.

5. Concertación entre exportadores y autoridades.

Se buscaría la concertación entre exportadores y el sector público sobre medidas de promoción y aliento.

Asimismo, a través de reuniones frecuentes se analizarían y propondrían medidas encaminadas a consolidar la actividad exportadora; se evaluarían

⁹ Ver, *Ibidem*, p 7

2. Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.
3. Promover y defender los intereses de México en el extranjero.
4. Crear empleos más productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

La estrategia que contribuiría a alcanzar estos objetivos partiría de la modernización industrial y del comercio exterior. Para lo cual se impulsaron las siguientes líneas de acción:¹⁴

1. Concertación de la estructura industrial y programas sectoriales.

El nuevo modelo de desarrollo industrial se gestaría en coordinación con los sectores productivos; superándose el enfoque de programas sectoriales definidos centralmente por el gobierno federal.

2. Perfeccionamiento de la apertura comercial.

Se ejercería una menor protección comercial a fin de inducir la especialización de aquellos bienes que contaran con ventajas comparativas. Se procurarían métodos de asignación de licencias de exportación y permisos de importación más transparentes.

Por otro lado, se perfeccionaría el sistema mexicano contra prácticas desleales de comercio para fortalecer la libre y sana competencia entre bienes nacionales e importados.

3. Promoción de la inversión.

En tanto que la inversión privada constituiría el motor de la expansión de la producción y de la modernización de las cadenas productivas, era indispensable avanzar en la supresión de facultades discrecionales de las autoridades y en la eliminación de las regulaciones limitantes de la inversión en sectores considerados estratégicos; como la petroquímica y las telecomunicaciones.

4. Revisión del marco regulatorio.

A fin de estimular el desarrollo industrial y de las actividades de comercio exterior inhibido por la regulación al autotransporte federal y estatal de carga;

la insuficiente e inadecuada infraestructura; la regulación aduanal excesiva, y la incertidumbre generada por la discrecionalidad de órganos regulatorios, se planteó entre otras medidas: la revisión a la legislación antimonopolio; facilitar el acceso de micro, pequeñas y medianas empresas al crédito institucional, promoviendo adecuaciones a las regulaciones financieras; propiciar la integración vertical u horizontal de las empresas, con el objeto de elevar la productividad industrial; y, reformar los procedimientos y servicios aduaneros para favorecer la eficiencia del comercio exterior.

Por otra parte, en coordinación con la Secretaría de Comunicaciones y Transportes se promoverían: convenios de modernización y desregulación del autotransporte estatal de carga; la desregulación del sector de telecomunicaciones; la concesión de la construcción y operación de vías generales de comunicación; la eficiencia en maniobras de carga en zonas fronterizas, puertos, aeropuertos y estaciones de carga del autotransporte y de ferrocarriles.

Finalmente, se impulsarían y concertarían, con las autoridades correspondientes, las reformas regulatorias para explotar el potencial exportador de los sectores pesquero, silvícola y hortifrutícola.

5. Desarrollo tecnológico y capacitación de recursos humanos.

Siendo el desarrollo tecnológico elemento fundamental en el proceso modernizador, era necesario facilitar su transferencia eliminando los controles excesivos.

Se promovería el financiamiento para el registro de patentes internacionales, así como para inventores independientes

Se revisarían y propondrían nuevos instrumentos financieros de capital de riesgo, a fin de brindar recursos a las empresas para financiar su modernización tecnológica y aumentar la calificación de su personal. Asimismo, se promovería ante la SHCP un tratamiento fiscal favorable y automático a los gastos de las empresas en mejoras tecnológicas y entrenamiento de personal.

¹⁴ Ver, *Ibidem*, pp 171-174

6. Desconcentración regional de la industria.

Ante el crecimiento regional poco equilibrado propiciado por: la falta de infraestructura, inadecuadas instalaciones ferroviarias y portuarias, escasez de agua, insuficiencia de centrales de carga, bodegas y almacenes, y el reducido número de parques industriales, se redefiniría la zonificación geográfica de la industria para integrarla como sigue: zonas de crecimiento controlado, ordenado y de prioridad industrial, de acuerdo a su infraestructura básica, los recursos naturales susceptibles de industrializarse y a sus posibilidades exportadoras. Además de atender la creación y consolidación de parques industriales.

Con esto se buscó evitar la concentración de la producción manufacturera nacional en las áreas metropolitanas de la ciudad de México, Guadalajara y Monterrey; y los problemas que de esto se derivan (contaminación ambiental, sobrepoblación, etc.).¹⁵

7. Normalización y calidad.

Con la apertura comercial se hizo necesario reevaluar la normalización vigente por ser excesiva en unos casos o simplemente diferente; lo que dificultaba el acceso de los productos mexicanos a los mercados internacionales.

Además, la falta de infraestructura para la verificación de la calidad, el incumplimiento de las normas de productos nacionales e importados, y la escasa utilización y difusión de información referente a la calidad de los productos, afectaban directamente al consumidor. Por ello, se alentaría una cultura de calidad total estableciendo normas técnicas de referencia; así como el Premio Nacional de Calidad.

8. Fomento a la micro, pequeña y mediana industrias.

Se impulsaría su modernización mediante programas de organización interempresarial, que facilitarían el trabajo en equipo e incrementarían su capacidad de negociación en los mercados. Con el sistema de ventanilla única se facilitarían su acceso a incentivos y apoyos. Se formularían programas específicos de desregulación.

Asimismo, se reforzaría la infraestructura para este tipo de industrias en parques industriales, a fin de facilitar su vinculación con la industria maquiladora y otros sectores dinámicos de la economía.

De esta manera se buscaba su eficiente integración en las distintas cadenas productivas, maximizando los efectos multiplicadores de la actividad exportadora e incrementando el contenido nacional de los insumos utilizados por la industria maquiladora.

9. Desarrollo comercial e industrial de las franjas fronterizas y zonas libres.

En la frontera norte el comercio y la industria nacionales habían enfrentado problemas para competir con los establecimientos del sur de Estados Unidos.

Desde la década de los setenta había operado un modelo de cuotas de importación con franquicia arancelaria para ciertos productos. Sin embargo, su funcionamiento presentó elevados costos de distribución, corrupción, excesivos trámites, etc.

“La industria fronteriza ha operado bajo un régimen que si bien le ha otorgado estímulos, presenta inconvenientes: las tasas arancelarias de insumos le restan competitividad frente a la industria maquiladora y extranjera en el abastecimiento de la misma zona fronteriza”.¹⁶

Es por esto que, entre las acciones a realizar se incluyó el desarrollo de la industria en la franja fronteriza norte y zonas libres del país, así como en Cananea Sonora.

10. Promoción de la industria maquiladora.

Durante la administración salinista, se buscó aumentar el grado de integración de la industria maquiladora al resto de la economía del país, en tanto que la utilización de insumos nacionales por parte de ese tipo de empresas era de sólo 1.7%.¹⁷

¹⁵ Ver, *Ibidem*, p. 167

¹⁶ *Ibidem*, p. 168

¹⁷ Cabe señalar que este objetivo no se consiguió: permaneciendo en 1.77% la participación de insumos nacionales dentro de los procesos de la industria maquiladora. Para mayores detalles, revisar: Elizalde, Triunfo, “Importaron las maquiladoras insumos por tres billones 584 mil millones de pesos de enero a septiembre: INEGI”, en *La Jornada*, (Diario), Miércoles 16 de diciembre de 1992, México, p. 44

casos, o bien, carecían de facultades para tratar la mayoría de ellos, por representar otras áreas de especialización.

En el caso de la Secretaría de Hacienda, mientras sus representantes regionales eran generalmente los administradores fiscales regionales, la mayoría de los problemas correspondían a las áreas de aduanas y de la Dirección General Técnica de Ingresos; la cual asumió una gran cantidad de las funciones de la Dirección General de Aduanas al reestructurarse, a principios de 1990.²⁸

De esta manera, la inasistencia de los funcionarios de alto nivel, capacitados para tomar decisiones de manera inmediata, incidió en el ánimo de los exportadores, que no encontraron respuesta a sus inquietudes, en los foros para ello establecidos.²⁹

Finalmente, anotemos la escasa retroalimentación que existió entre los niveles estatal, regional y nacional, que los condujo a actuar por separado.

Como hemos podido observar hasta aquí, el plan económico de la administración salinista consideró al comercio exterior como actividad fundamental; donde las exportaciones de bienes y servicios no petroleros serían determinantes para retomar la senda del crecimiento económico.

Es por esto que resultaba prioritario fortalecer al sector externo y allanar el camino de las exportaciones mexicanas hacia los mercados internacionales a través del financiamiento competitivo y oportuno.

3.2 EL FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR MEXICANO EN LA ADMINISTRACIÓN DE CARLOS SALINAS DE GORTARI

El financiamiento al comercio exterior se refiere al acto de proveer a las empresas exportadoras del país, de los recursos necesarios para realizar sus

²⁸ Ver, Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, *El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México. Del GATT al Acuerdo Trilateral*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1991, pp 97-98.

actividades en las mejores condiciones; contribuyendo así al incremento de su competitividad.

En este sentido, el financiamiento ha pasado a ocupar un papel fundamental dentro de los procesos productivo y comercial a nivel internacional. De modo que, de su disponibilidad depende el enfrentar la creciente competencia; así como acceder a nuevos mercados y permanecer en ellos.

De esta manera, durante la administración de Carlos Salinas de Gortari fue necesario crear una infraestructura financiera que permitiera otorgar, ágilmente, apoyo al sector productivo exportador de bienes no petroleros, a fin de no quedar rezagado ante las nuevas circunstancias que presentaba la escena mundial. Así, se crearon programas específicos para la adquisición de materias primas, bienes de capital, refacciones, etc., tanto de origen nacional como importados; para la capacitación de personal; promoción en nuevos mercados; y, ventas a plazos en el extranjero.

Sin embargo, la estructuración de este tipo de programas exigía la disposición de un orden interno que, generando un ambiente de estabilidad y certidumbre, facilitara el acceso a los recursos que financiaran las actividades de comercio exterior. Es por esto que se realizaron una serie de acciones tendientes a hacer de México ante el exterior, un país abierto y con "finanzas públicas sanas".

3.2.1 Medidas destinadas a favorecer el desarrollo de la Política de Financiamiento al Comercio Exterior

Ante la necesidad de insertarse en un mundo de libre competencia, global e interdependiente, se instrumentaron ciertas medidas, inscritas en el ámbito de la política económica del país, encaminadas a presentar un escenario económico nacional sano y de certidumbre, que devolviera la credibilidad a México, a nivel internacional.

²⁹ Ver, Becerril, Isabel, "Falta de créditos, obstáculo para los pequeños exportadores", en *El Financiero*, (Diario), Lunes 10 de febrero de 1997, México, p 13

En este sentido, se reafirmó la determinación de arraigar la apertura en todos los ámbitos de la vida nacional; así como la desregulación económica, y el saneamiento de las finanzas públicas. De esta manera, se abundó en la reducción arancelaria y la descentralización y agilización de la actividad exportadora. Se continuó la venta de empresas paraestatales y se inició la privatización de la banca que había permanecido en manos del gobierno, desde su nacionalización. Asimismo, se llevó a cabo la renegociación de la deuda externa, que contribuyó a mejorar la imagen del país en el escenario financiero internacional.

También en el ámbito de la política monetaria se procuró un clima de certidumbre, a través de la política cambiaria y la fijación de tasas de interés.

En la estrategia de modernización inscrita en el Plan Nacional de Desarrollo, se consideró fundamental que el tipo de cambio contribuyera al fortalecimiento de las exportaciones, a la sustitución de importaciones y a una evolución satisfactoria de la balanza de pagos; pero sin ser fuente de inflación, ni imponer cargas al consumidor, ni estimular a sectores que no poseyeran ventajas comparativas.

Sin embargo, no se proponía una total fijación, sino la ausencia de movimientos bruscos; de modo que se asegurara un ritmo de deslizamiento gradual y preanunciado en la paridad, para ofrecer estabilidad y certidumbre al mercado en el mediano y largo plazos, y responder con flexibilidad ante situaciones coyunturales a corto plazo. Con esta política se apoyaría la reducción inflacionaria y el crecimiento del producto interno bruto.

“La política cambiaria desempeñó un papel de especial importancia en el proceso de estabilización de la economía mexicana, al proporcionar certidumbre respecto a la evolución futura del tipo de cambio nominal. Desde el 11 de noviembre de 1991, se determinó en el seno del Pacto que el techo de las banda de flotación del tipo de cambio frente al dólar se deslizara a razón de 20 centavos diarios, mientras el piso continuaría sin cambio. Meses después, durante la segunda quincena de octubre de 1992, se decidió acelerar el deslizamiento del ‘techo’ de la banda de 20 a 40 centavos diarios, en tanto que el piso se conservaba constante. Esto significó una ampliación de la

banda de flotación, con lo que el tipo de cambio podía ajustarse a las condiciones de la oferta y la demanda de divisas”.³⁰

A reserva de profundizar sobre esto más adelante, es importante señalar que si bien ésta política cambiaria alcanzó el objetivo de estabilidad perseguido, a la larga mantuvo un tipo de cambio sobrevaluado que hizo más atractivas las importaciones sobre el desarrollo de las exportaciones. Lo que condujo al país a mantener un constante déficit en cuenta corriente, justificado en la necesidad de reestructurar la planta industrial. Finalmente señalemos que en 1991 se eliminó el control de cambios, como un estímulo adicional a las actividades productivas relacionadas con la exportación.

En relación a las tasas de interés, el Plan Nacional de Desarrollo apuntó la necesidad de conciliar dos objetivos aparentemente contrapuestos: otorgar rendimientos atractivos al ahorrador y promover tasas reales moderadas; pues si bien las altas tasas de interés aumentarían los recursos financieros del sector público, empeorarían la distribución del ingreso y encarecerían el crédito. Y por el contrario, tasas artificialmente bajas fomentarian la fuga de capitales, la generación insuficiente del ahorro y la formación de mercados paralelos de crédito.

Así pues, se postuló el mantenimiento de tasas reales atractivas para el ahorrador, congruentes con los rendimientos ofrecidos en el exterior, las expectativas inflacionarias y ajustes al tipo de cambio.

“A la satisfacción simultánea de los dos objetivos señalados contribuirán la consolidación de bajas tasas de inflación, el saneamiento de las finanzas públicas, la disminución de las transferencias al exterior y el mejoramiento de los servicios que prestan las instituciones financieras del país.”³¹

Según la *Crónica del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994*, publicada por la Presidencia de la República, gracias al abatimiento de la inflación y al saneamiento de las finanzas públicas se eliminaron, a partir de

³⁰ Presidencia de la República, *Crónica del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994 (Síntesis e índice temático)*, Unidad de la Crónica Presidencial, Fondo de Cultura Económica, México, Noviembre de 1994, p 114.

abril de 1989, las restricciones para la libre determinación de las tasas de interés. Asimismo, se canceló el régimen de asignación selectiva del crédito; y, el encaje legal aplicable a las instituciones bancarias, se sustituyó por el coeficiente de liquidez.

“...el continuo abatimiento de la inflación y el saneamiento de las finanzas públicas permitieron, en abril de 1989, eliminar las restricciones para la libre determinación de las tasas de interés, tanto activas como pasivas, elemento clave para liberalización de este ámbito. Esta decisión se complementó con la cancelación del régimen aplicable a las instituciones bancarias de asignación selectiva del crédito, junto con la sustitución del encaje legal por el coeficiente de liquidez, mismo que virtualmente desapareció en septiembre de 1991”³²

Por su parte, en el Informe Anual 1991 publicado por el Banco Nacional de Comercio Exterior, se manifestó que la adecuada conducción de las políticas monetaria y crediticia permitió conjuntar la disminución de las tasas de interés y el crecimiento del ahorro captado por las instituciones financieras, a menores requerimientos del sector público. Lo que propició el crecimiento del financiamiento del sistema bancario al sector privado.

“La adecuada conducción de las políticas monetarias y crediticias permitió que de nueva cuenta en 1991 se conjagara una disminución en las tasas de interés, con un crecimiento del ahorro captado por las instituciones financieras.

La tasa de interés nominal de los Cetes a 28 días se redujo en 9 puntos porcentuales, para situarse en 16.7% anual, en tanto que el saldo de la captación bancaria creció, en términos reales, 27% anual. El aumento del ahorro, junto con los menores requerimientos financieros del sector público y la reducción de las tasas de interés internas, dio lugar a que el financiamiento del sistema bancario al sector privado tuviera un crecimiento real anual de 33 por ciento.”³³

Es importante tener claro que el imperativo de mantener bajas tasas de interés se refería a la necesidad de contar con recursos crediticios accesibles, para

³¹ “Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994” en, *Comercio Exterior*, Vol 39, Suplemento, Edición Especial, México, 1989, pp 38-39

³² Presidencia de la República, *Op cit*, p 163.

³³ Banco Nacional de Comercio Exterior, S N.C., *Informe Anual 1991*, México, p. 16.

modernizar la estructura productiva y participar competitivamente en el comercio internacional.

3.2.2 Mecanismos de financiamiento, impulso al comercio exterior

Entre los mecanismos dirigidos a robustecer la actividad exportadora, se encuentra el esquema de programas de promoción a las exportaciones, instrumentado por SECOFI y apoyado financieramente por BANCOMEXT y NAFIN.

A través de dicho esquema, que se integró básicamente por PITEX, ALTEX, ECEX, Industria Maquiladora de Exportación y Ferias Mexicanas de Exportación (FEMEX), se concedieron facilidades administrativas, fiscales, crediticias, etc., con el fin de estimular la competitividad de los diversos grupos de productores, de acuerdo a sus necesidades específicas

Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

Mediante de este programa, que en marzo de 1994 registró 1,317 empresas,³⁴ se otorgó a sus titulares el derecho de importar temporalmente materias primas, partes y componentes destinados totalmente a integrar mercancías de exportación. De igual manera los envases, empaques, contenedores, cajas de trailers, combustible, lubricantes, materiales auxiliares y refacciones requeridas en su proceso productivo; además de equipos de investigación, seguridad industrial, control de calidad, comunicación, capacitación de personal, informática y para la prevención y control de la contaminación ambiental.

Gracias a este programa, los exportadores que realizaran anualmente ventas superiores a 500 mil USDs., o facturaran productos de exportación cuando menos, por el 10% de sus ventas totales, quedaban exentos del pago del 2%

³⁴ Ver, SECOFI, "Programas de estímulos a la exportación", en *Noticomplex*, Suplemento informativo mensual de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones, Vol 3, No 16, Marzo de 1994, México, p 3.

de arancel y el 5% de IVA que pagaban las importaciones temporales que retornaban al extranjero en el mismo estado.

Constancia de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

Las empresas que comprobaban ante SECOFI³⁵ su participación dinámica y permanente en los mercados internacionales y su contribución a la generación neta de divisas, se beneficiaron con las facilidades administrativas y la agilización de trámites de comercio exterior que este programa ofrecía: el sistema simplificado de despacho aduanero, el programa de devolución inmediata de IVA, el Programa de Apoyo Financiero de BANCOMEXT y la autorización automática del programa PITEX, entre otros.³⁶

Para obtener de SECOFI la constancia ALTEX, los exportadores directos debían demostrar saldos favorables en su balanza comercial y exportaciones por valor mínimo anual de dos millones de USDIs. o del 40% de sus ventas totales. Por su parte, los exportadores indirectos debían realizar ventas anuales de mercancías incorporadas a productos de exportación o exportadas por terceros, con un valor mínimo equivalente al 50% de sus ventas totales.

Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Podía constituirse como ECEX la empresa que, contando con un capital social fijo no menor a 100 mil USDIs., realizara exportaciones anuales por un importe mínimo de tres mill. de USDIs.; y mantuvieran un saldo positivo en su balanza comercial.

Estas empresas estaban autorizadas para efectuar cualquier actividad de comercio exterior, incluyendo la importación de mercancías para su venta en el mercado internacional. Disponían de constancia ALTEX y registro de PITEX y podían beneficiarse con la recepción de enajenaciones efectuadas por residentes en el país, aplicando la tasa de 0% de IVA.

Asimismo, gozarían de tasa 0% de impuesto especial sobre producción y servicios en la exportación de agua envasada, refrescos, jarabes o concentrados, cerveza, vinos de mesa, sidras, rompopes, bebidas alcohólicas

³⁵ Para marzo de 1994, SECOFI tenía registradas 669 empresas ALTEX. Ver, *Idem*.

y cigarros entre otros. Además de disponer de las ventajas del sistema simplificado de despacho aduanero, y del Programa de Apoyo Financiero de **BANCOMEXT**.³⁷

El desarrollo de este tipo de empresas tomó especial relevancia dada su participación en la promoción y comercialización de las exportaciones no petroleras, a través de las siguientes actividades:

- Integración y consolidación de la oferta exportable, congruente con los requerimientos de los mercados internacionales.
- Identificación, promoción e incremento de la demanda de mercancías mexicanas en el exterior.
- Establecimiento y desarrollo de canales de comercialización internacional.
- Promoción de la exportación de mercancías de empresas medianas y pequeñas.
- Fomento de la integración de partes y componentes de proveedores nacionales a mercancías de exportación.

Industria Maquiladora de Exportación

Mediante su registro ante SECOFI, estas empresas podían realizar, libre del pago de aranceles, importaciones temporales de insumos, maquinaria y equipo; además de acceder al financiamiento ofrecido por **BANCOMEXT**.

Cabe mencionar que se apoyó a este tipo de industrias por considerarlas importantes generadoras de divisas, empleos, capacitación y adiestramiento; por ser factor de impulso al desarrollo regional, plataforma para la exportación indirecta de los productos de la industria nacional, y, sector transmisor y generador de tecnología.³⁸

Otro mecanismo de fomento a la actividad exportadora fue el *Draw Back* gracias al cual, personas físicas o morales establecidas en el país podían

³⁶ Ver, Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, *El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México Del GATT al Acuerdo Trilateral*, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1991, p 82

³⁷ Ver, *Ibidem*, pp 80-81.

³⁸ Ver, *Diario Oficial de la Federación*, Órgano del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Tomo CDXXXV, No. 16, México, D F, Viernes 22 de diciembre de 1989, pp 12-13

reclamar la devolución del impuesto general de importación causado en insumos y componentes incorporados a su mercancía de exportación.³⁹

Por su parte, el Sistema Nacional de Promoción de las Exportaciones (SINPEX), dado a conocer oficialmente en noviembre de 1993, se encargó de orientar mayores montos de inversión a proyectos de exportación, unificar los mecanismos de captación de oportunidades comerciales e identificar con claridad los proyectos de comercio e inversión.

Finalmente, para ampliar los estímulos al sector exportador y reconocer sus esfuerzos y logros alcanzados se instituyeron el Premio Nacional de Calidad y el Premio Nacional de Exportación, en 1989 y 1993, respectivamente.⁴⁰

3.2.2.1 Programas impulsados por BANCOMEXT

Dada la importancia que ha adquirido el financiamiento al comercio exterior a nivel mundial, el Banco Nacional de Comercio Exterior ha tenido que eficientar su actividad e imprimir mayor competitividad a sus productos, a fin de no quedarse a la zaga en el mercado internacional.

En este sentido, BANCOMEXT ha integrado un importante número de programas financieros para atender las necesidades del sector exportador nacional, de acuerdo a sus características específicas.

Así, aludiendo al papel desempeñado por el sujeto receptor del financiamiento, se integraron los denominados "Crédito al Vendedor" o de Pre-embarque y "Crédito al Comprador" o de Post-embarque.⁴¹

El primero se orientó a atender los requerimientos financieros de la fase de producción y comercialización de los bienes y servicios a exportar, hasta la fecha de embarque, en términos de capital de trabajo, adquisición de activos fijos y servicios. El segundo se destinó al otorgamiento de facilidades de pago

³⁹ Ver, Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, *Op cit*, pp. 77-78

⁴⁰ Ver, Presidencia de la República, *Op cit*, p. 148.

⁴¹ A lo largo del texto podrá encontrarse indistintamente "créditos al vendedor", de "Pre-embarque" o "Preexportación". Así como "crédito al vendedor", de "Post-embarque" o "crédito a las ventas".

al comprador del exterior; lo cual constituye un aspecto muy importante para lograr mayor competitividad en los mercados.⁴²

Desde el punto de vista del exportador mexicano, el crédito al comprador le permitía vender sus bienes a plazos, sin endeudarse y manteniendo su liquidez, para reinvertir en sus procesos productivos y aumentar o mejorar su producción.

Tomando en cuenta que al éxito de toda venta contribuyen las facilidades que se otorgan a los clientes y que éstos por diversas causas prefieren operaciones en las cuales los pagos puedan diferirse, el exportador mexicano necesitaba estructurar sus operaciones en las condiciones que más se ajustaran a los intereses del comprador; a fin de situarse en posición competitiva respecto a las ventajas ofrecidas por otros vendedores que concurren al mercado internacional.

Así, para realizar el financiamiento adecuado de sus ventas, el exportador mexicano tendría a su disposición los servicios de apoyo a las exportaciones del sistema bancario del país, permitiéndole recuperar de inmediato el importe de su venta y dar mayor movilidad a su capital.⁴³

Bajo este esquema, BANCOMEXT se encargó de otorgar las líneas de crédito a la banca extranjera para promover las exportaciones mexicanas y acceder a nuevos mercados.⁴⁴

Por otro lado, en un afán por reintegrar las cadenas productivas se extendieron los apoyos financieros a los proveedores de los exportadores directos; de modo que considerándolos exportadores indirectos, se beneficiaron también de los programas impulsados por la banca de desarrollo.⁴⁵

⁴² Ver, ALÍDE-BANCOMEXT, "La Banca de Desarrollo en el Financiamiento y la Promoción del Comercio Exterior", en *Comercio Exterior*, Vol. 45, Num 1, México, Enero 1995, p 63

⁴³ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *¿Aprovecha Ud. las ventajas de que dispone para exportar?*, (Folleto), México, D F, 1968, p 9.

⁴⁴ La negociación con los bancos extranjeros, localizados en las plazas de los importadores de mercancías mexicanas, la realiza la Dirección Ejecutiva de Finanzas y Banca Internacional de BANCOMEXT. Para mayores detalles remitirse a BANCOMEXT, *Bancomentando*, México, (sin fecha de publicación), p.15

⁴⁵ En la reestructuración de los programas financieros de BANCOMEXT realizada después de 1992, se advierte la ampliación de sus beneficios a exportadores indirectos, de modo que disfrutaron las ventajas

“Se considera como exportador indirecto a la empresa que presta servicios o suministra insumos, partes, componentes, empaques, embalajes y/o bienes terminados a exportadores finales”.⁴⁶

Así, mediante una carta de crédito doméstica, los exportadores directos pagaban el importe de la mercancía a incluir en la exportación, y de esta manera, sus proveedores accedían a financiamiento competitivo para cubrir sus necesidades de capital de trabajo.

Ante la urgencia de diversificar la naturaleza de nuestras exportaciones, BANCOMEXT participó en la detección de la oferta exportable y otorgó financiamiento en cada una de las etapas del proceso exportador, incluyendo el equipamiento industrial. A través del crédito promocional financió la participación de los exportadores en ferias y exposiciones en el extranjero, el envío de muestras, viajes promocionales, capacitación, asesoría técnica en estudios de oferta y demanda de productos mexicanos y la realización de campañas de publicidad.

Además de estimular las inversiones dirigidas a incrementar la oferta exportable, BANCOMEXT otorgó, mediante programas específicos, financiamiento integral a sectores importantes en la generación de divisas o con potencial (ventajas comparativas) para participar en los mercados internacionales entre los que se encuentran:

- ◇ Manufacturas y Servicios
- ◇ Minero-metalúrgico
- ◇ Agropecuario y Silvícola
- ◇ Pesca
- ◇ Turismo

Del mismo modo, atendiendo a su incidencia en la balanza comercial de cada sector, se apoyaron algunos productos de manera individual como café de exportación, algodón, ajonjolí, floricultura, sector pecuario, etc.

ofrecidas por algunos instrumentos como el Programa de Importación de Insumos (FIME) y el financiamiento en moneda extranjera (USDls).

⁴⁶ Banco Nacional de Comercio Exterior, *Manual de Descuento*, Cap II, México, Nov 1994, p. 2.

Es importante destacar la participación de BANCOMEXT como garante en el crédito a la exportación; comprometiéndose a cubrir un porcentaje de los recursos otorgados por la banca de primer piso, en caso de que el exportador incurriera en incumplimiento de pago.

Finalmente señalemos que esta institución aseguraría al exportador nacional ante riesgos de intransferibilidad de la moneda destinada al pago, problemas políticos en el país importador, etc.

Términos y Condiciones del Financiamiento Otorgado por BANCOMEXT

El Banco Nacional de Comercio Exterior concedió financiamiento a productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras que exportaran directa o indirectamente bienes y servicios no petroleros y empresas incorporadas al Programa de Apoyo a la Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional, en base a los siguientes Términos y Condiciones:

En primer lugar, a fin de canalizar racionalmente los recursos, se clasificó a las empresas por apoyar, en función de los siguientes parámetros: ⁴⁷

Tipo de empresa	Ventas de exportación directas y/o indirectas del año inmediato anterior (Mill. de dls. EUA)
A desarrollar	Hasta 2
Intermedias	Entre 2 y 20
Consolidadas	Mas de 20

Los créditos serían distribuidos a través de las operaciones de descuento presentadas por las distintas Instituciones de Crédito Intermediarias (ICI)⁴⁸ que

⁴⁷ Ver, *Idem*.

⁴⁸ Se consideran Instituciones de Crédito Intermediarias a los bancos comerciales, banca de desarrollo, fondos de fomento, arrendadoras financieras, empresas de factoraje y uniones de crédito que cuenten con

En caso de importaciones provenientes de Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Bolivia (FICE)⁶³, se consideró adicionalmente, la adquisición de bienes de consumo inmediato, intermedios y bienes de capital.

El financiamiento cubría hasta el 100% del valor factura, por un plazo de hasta 180 días, pudiéndose considerar plazos superiores en importaciones provenientes de estos países.⁶⁴

Cabe señalar que para importaciones, bajo la modalidad de desembolso, provenientes de países diferentes a los anteriores, el monto mínimo por instrumento de pago y por embarque fue de 50 mil USDIs.⁶⁵

e) Importación de Productos Básicos (CCC/EDC)

Este programa se destinó a financiar la adquisición de productos básicos provenientes de Estados Unidos y Canadá, a través de las líneas de crédito de importación garantizadas por la Commodity Credit Corporation (CCC) y la Export Development Corporation (EDC).

Las empresas exportadoras de los sectores apoyables por BANCOMEXT, dispusieron de créditos en moneda nacional o dólares estadounidenses para financiar operaciones con un valor mínimo de 100 mil USDIs. y 50 mil por embarque. El financiamiento podía cubrir hasta el 100% del valor Libre a Bordo (LAB), gozando de un plazo de hasta 180 días, contados a partir de la negociación de la Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI).⁶⁶

f) Impuestos Temporales en Cuentas Aduaneras

En abril de 1991 BANCOMEXT fijó los lineamientos del Programa de Apoyo al Pago de Impuestos de Importación Temporal, destinado a empresas exportadoras que optaran por cubrir sus impuestos de importación de mercancías incorporables a productos de exportación, mediante depósitos en las cuentas aduaneras establecidas por la SHCP.

⁶³ FICE es el programa de financiamiento a la importación de insumos provenientes de Centroamérica; aunque se incluyeron también, operaciones con Bolivia

⁶⁴ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Manual de Descuento*, Anexo, México, Nov. 1994, pp. 6-7.

⁶⁵ Hasta 1992 el monto mínimo por operación era de 10 mill de USDIs

⁶⁶ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Op cit*, pp. 8-9.

En las modificaciones efectuadas a la Ley Aduanera se estipuló que las empresas que cumplieran con el requisito de devolver al extranjero las mercancías importadas y sometidas a un proceso de transformación o elaboración, dentro de los 12 meses siguientes a la importación, tendrían derecho a recuperar los depósitos efectuados en las cuentas y los rendimientos que generaran. Esto, en la proporción correspondiente a las mercancías efectivamente exportadas; y mediante compensación de impuestos de futuras importaciones o su devolución, en caso de obtener la constancia que permitiera retirar efectivo de las cuentas aduaneras.⁶⁷

Así, con el propósito de que los exportadores realizaran adecuadamente sus actividades, BANCOMEXT destinó recursos para financiar temporalmente el pago de dichos impuestos de importación de bienes a incorporarse a mercancías de exportación.

Mediante este programa se cubriría el 100% del valor del depósito que los beneficiarios efectuaran en las cuentas aduaneras, por un plazo de un año, contado a partir de la fecha en que la empresa efectuara cada depósito en la cuenta aduanera respectiva.

El pago se realizaría al vencimiento del plazo o de manera parcial, conforme la empresa exportadora comprobara las exportaciones de los productos a los que se incorporaron las mercancías importadas, y cuyos impuestos fueron financiados al amparo de este instrumento.

Este programa constituyó una alternativa para realizar importaciones temporales, de manera competitiva, sin necesidad de ser empresa PITEX, ALTEX o Maquiladora⁶⁸, y aunque desapareció como tal para 1994, sus funciones fueron incluidas como parte de los beneficios concedidos por otros instrumentos de apoyo al ciclo productivo como la Tarjeta Exporta, Capital de Trabajo Integral y Capital de Trabajo.

⁶⁷ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C, "Programa de Apoyo al Pago de Impuestos de Importación Temporal", *Telex Circular No. 14-91*, México, pp 1-4

⁶⁸ Ver, BANCOMEXT, *Enlace con la comunidad de comercio exterior*, No 25, Vol III, año 3, enero 1992, p 13.

B. Ventas

Dada la importancia que revistió para el sector exportador del país el financiamiento de ventas a plazos, BANCOMEXT estructuró los siguientes programas:

a) Ventas de Exportación (VEXPO)

Este constituyó uno de los productos más importantes con que contaron los exportadores directos, para la realización de sus ventas a plazos.⁶⁹

Bajo la modalidad de crédito al vendedor o crédito al comprador, dispusieron de financiamiento en USDIs., a plazos de 180 días, por el 100% del valor factura de los bienes y servicios exportados durante el mes anterior a la fecha de presentación de la operación a descuento; o bien, de la aceptación bancaria o carta de crédito.⁷⁰

Adicionalmente, BANCOMEXT concedería garantía de post-embarque y post-entrega.

b) Venta de Exportadores Indirectos (VENEXI)

A través de este programa, se financiaron las ventas de los proveedores de los exportadores directos; las empresas incorporadas al Programa de Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional; y las productoras de bienes de capital, textil y confección, y cuero y calzado.

Su objetivo fue que ninguna empresa mexicana perdiera mercados, nacionales o extranjeros, por falta de financiamiento suficiente y oportuno.⁷¹

En este sentido, bajo la modalidad de crédito al comprador o vendedor, BANCOMEXT otorgó recursos en moneda nacional y USDIs. para financiar hasta el 100% del valor del paquete de facturas del mes en curso o anterior, o

⁶⁹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Manual de Descuento*, Anexo, México, Nov. 1994, p. 10

⁷⁰ En el programa de 1992 se tenían establecidos límites al financiamiento. De modo que, los créditos al vendedor apoyarían con un máximo de 10 mill. de USDIs. y los créditos al comprador hasta con 2 mill. de USDIs., cuando las ventas tuvieran como destino países de Latinoamérica, y hasta 100 mil USDIs. en ventas a otros países; siendo el monto máximo global de responsabilidad por empresa de 10 mill. de USDIs.

⁷¹ Ver, "Programa financiero-promocional del Bancomext", en *Comercio Exterior*, Vol 44, Num. 4, México, Abril 1994, pp. 370-371

bien del valor de los documentos de cobro vigentes a cargo del comprador, por un plazo de 180 días.⁷²

c) Ventas de Largo Plazo (VELPLA)⁷³

Se dirigió a apoyar a productores y comercializadores de bienes de capital y servicios, o proyectos "llave en mano",⁷⁴ en la realización de:

- Ventas al exterior de largo plazo de bienes de capital y servicios.
- Ventas al exterior de proyectos "llave en mano" generadores de divisas para el país receptor, que aseguraran el repago del crédito
- Ventas dentro del mercado nacional de largo plazo de bienes de capital o de proyectos "llave en mano".

Por medio de este programa, BANCOMEXT financiaría hasta el 100% de la parte mexicana de la operación (sin exceder del 85% del valor total), a plazos de 20 años para créditos en USDIs. y 10 años para créditos en moneda nacional; además de ofrecer garantías de post-embarque y post-entrega.⁷⁵

d) Ventas de Unidades Inmobiliarias (FACTUR)

Mediante este instrumento se fomentó la actividad de los desarrolladores de proyectos inmobiliarios generadores de divisas, y compradores de espacios en recintos feriales de exportación o de oficinas en centros de negocios internacionales, promotores del comercio exterior.

Así pues, se ofrecieron recursos para la compra-venta o arrendamiento de:

- Espacios en recintos feriales.
- Oficinas en centros de negocios internacionales.
- Naves en parques industriales
- Lotes turísticos urbanizados
- Unidades turísticas inmobiliarias
- Locales y espacios en centros comerciales localizados en polos de comprobada concurrencia extranjera.

⁷² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Op cit*, pp 11-12.

⁷³ Este programa devino del que en 1992 se denominó "Proyectos de Exportación"

⁷⁴ A través de este tipo de proyectos se proveía al país receptor de bienes de capital, materias primas, estrategias de producción, capacitación, etc , de manera integral, para iniciar su explotación al momento de la entrega, y con ello, la generación de divisas

El financiamiento podía llegar a 10 mill. de USDIs. por empresa; no siendo susceptibles de apoyo los enganches o anticipos derivados de la venta o arrendamiento de las unidades inmobiliarias. Y podía representar hasta el 100% del valor factura de los bienes, para créditos al comprador; o hasta el 100% del valor de la cartera o de los contratos de arrendamiento bajo la modalidad de crédito vendedor.

Por último mencionemos que al igual que el programa anterior, los plazos podían alcanzar hasta 20 años, para créditos en USDIs. y 10 años para créditos en moneda nacional, contados a partir de la presentación de la operación a descuento.⁷⁶

e) Ventas con Fondeo Automático de Cartera (FACE)

Considerando la necesidad de apoyar las exportaciones de manera suficiente y oportuna, BANCOMEXT, en coordinación con las instituciones de crédito intermediarias, creó el Mecanismo de Fondeo Automático de Cartera de Exportación (FACE), para financiar con recursos del exterior las transacciones comerciales que tuvieran como destino Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico. De modo que, con el respaldo de la cartera de exportación de las operaciones de venta objeto del apoyo, se obtuvieran recursos del exterior en condiciones competitivas a nivel internacional, en tanto que se eliminaba el "Riesgo México", al desligarse el acceso de los recursos externos de las condiciones internas del país.⁷⁷

Para participar en este mecanismo de fondeo, la institución intermediaria de crédito debía solicitar la conformidad de BANCOMEXT, quien indicaría a Barclays Bank Miami la cuenta donde se efectuarían los movimientos requeridos por la operación.

⁷⁵ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Op cit*, pp 13-14.

⁷⁶ Ver, *Ibidem* pp. 15-17.

⁷⁷ Mediante FACE, el importador realizaba el pago de sus importaciones directamente al banco que lo estaba fondeando, eliminándose al riesgo país. Asimismo, la documentación solicitada para beneficiarse de este instrumento favoreció operaciones más transparentes Ver, BANCOMEXT, *Bancomentando*, México, (sin fecha de publicación), p 20

Una vez que el exportador embarcara la mercancía emitiendo las facturas correspondientes,⁷⁸ entregaría la documentación a la institución intermediaria para recibir el pago de su exportación, después de que ésta presentara la operación a redescuento.

Por su parte, BANCOMEXT debía enviar la documentación de la transacción al banco de Estados Unidos, a fin de obtener el fondeo respectivo.

Al vencimiento del crédito, el importador efectuaría el pago en el banco estadounidense; quien a su vez, acreditaría la cuenta indicada por la institución intermediaria o en su caso, informaría de la falta de pago para que, junto con la empresa exportadora, se emprendieran las acciones pertinentes para la recuperación del crédito.

Finalmente, BANCOMEXT cargaría a la institución intermediaria el importe del crédito otorgado.⁷⁹

f) Ventas a América Latina y el Caribe

A pesar de ser América Latina y el Caribe una región natural para el comercio exterior mexicano, esta actividad se vio obstaculizada por la escasez de recursos prevaleciente en la zona.

En este sentido, para consolidar el flujo comercial del país hacia esta región, fue necesario que BANCOMEXT concediera diversas líneas de crédito a bancos locales, para financiar las importaciones de bienes y servicios de origen mexicano, requeridos por los sectores productivos de sus respectivos países.

De esta manera, se apoyaría las ventas de bienes y servicios mexicanos con un GIN o IND superior al 30%; y las exportaciones destinadas a proyectos de inversión viables, que contribuyeran al incremento de la oferta exportable del país y generaran su propia fuente de repago.⁸⁰

⁷⁸ Un requisito para beneficiarse con este mecanismo fue que la factura comercial de venta tuviera un valor mínimo de 30 mil USDs. Además, la fecha de pago no debía exceder los 180 días. Ver, "Mecanismo de Fondeo Automático de Cartera de Exportación (FACE)", *TELEX CIRCULAR No 21/91*, enviado por BANCOMEXT a las instituciones bancarias de primer piso, 26 de Abril de 1991, pp. 1-2.

⁷⁹ Ver, *Ibidem*, p. 5

⁸⁰ Ver, *Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.*, (mimeo), México, (Probablemente 1991), pp. 22-30

En el área centroamericana, Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica recibirían apoyo para la adquisición de partes, refacciones, bienes de consumo duradero, bienes de capital y servicios procedentes de México (excepto del sector petrolero), a través del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Asimismo, dispondrían de líneas crediticias revolventes, a corto plazo, por 1 mill. de USDIs. en instituciones bancarias localizadas en cada uno de estos países.

En el caso de Costa Rica BANCOMETX concedió líneas de crédito a: Banco Nacional de Costa Rica, S.A., Banco de Costa Rica, Banco Interfin, S.A. y Banco del Comercio, S.A.; destacando recursos equivalentes a 10 mill. de USDIs. otorgados al Instituto Costarricense de Electricidad.

En el caso de El Salvador fueron el Banco Cuscatlán y el Banco Agrícola Comercial, los detentores del crédito.

Guatemala, recibió financiamiento en las mismas condiciones, a través del Banco Uno, S.A., Banco Industrial, S.A., Banco de Exportación, S.A. y Banco Promotor, S.A. Además de una línea concedida al Instituto Nacional de Electrificación de Guatemala, por 10 mill. de USDIs. para la compra de materiales, refacciones, etc. de origen mexicano.

Finalmente, el Banco Mercantil, S.A., el Banco de la Capitalizadora Hondureña, S.A. (BANCAHSA) y Banco del Ahorro Hondureño, S.A. fueron las instituciones que participaron con BANCOMETX, en el financiamiento del comercio exterior de Honduras. Incluyendo a la Empresa Nacional Energía Eléctrica de Honduras, a través de la cual se puso a la disposición 1.2 mill. de USDIs. para apoyar el sistema de excitación-regulación de voltaje, de ese país.

Por otra parte, en correspondencia al estímulo del flujo importador mexicano, se proporcionó mediante el FICE (Financiamiento de Importaciones Centroamericanas), apoyo al sector empresarial de nuestro país para adquirir bienes y servicios de origen centroamericano por medio de los convenios de compensación de pagos y créditos recíprocos; siendo susceptibles de

financiamiento los bienes y servicios con un mínimo de integración nacional del país de origen del 30%; o en el caso de servicios, una generación neta de divisas de cuando menos un 30% del total.⁸¹

En el caso de Belice a pesar de haberse destinado tres líneas, una por 3 mill. USDIs. para financiar sus importaciones de bienes de consumo duradero, partes, refacciones, servicios y bienes de capital, de origen mexicano, otra para la importación de productos primarios, materias primas y bienes de consumo inmediato, por 2 mill. USDIs.; y una tercera para financiar sus exportaciones de productos primarios y de consumo inmediato con destino al mercado mexicano, por 1 mill. USDIs.; hasta junio de 1992 no habían sido utilizadas debido a que el Banco Central de Belice requería un Banco Agente para su operación y ninguna institución se encontraba interesada.⁸²

Por otro lado, en el área de Sudamérica y el Caribe destacaron los créditos otorgados a las siguientes instituciones:⁸³

- ◇ Banco de la República Oriental de Uruguay, línea por 5 mill. de USDIs.
- ◇ Corporación Estatal Petrolera, en Ecuador, por 15 mill. de USDIs.
- ◇ Instituto de Fomento, en Colombia, por 1.1 mill. de USDIs.
- ◇ Banco Nacional de Cuba, por 308 mill. de USDIs. (sujetos al pago de sus adeudos):
 - * 208 mill. de USDIs. para productos primarios, materias primas, bienes de consumo duradero, partes y refacciones.
 - * 75 mill. de USDIs. para nuevas operaciones de financiamiento de equipo, proyectos y servicios.
 - * 30 mill. de USDIs. para la compra de insumos o unidades de equipo menores, no producidos en México, pero necesarios para realizar operaciones dentro del Mecanismo de Recuperación Productiva.

⁸¹ Ver, *Ibidem*, p 41

⁸² Según Atenta Nota dirigida al Lic Eduardo Fuentes Uquillas, Director de Promoción Externa para Latinoamérica y el Caribe del Lic Gilberto Cid Campos, Gerente de crédito Internacional para Centroamérica y el Caribe, del 17 de Junio de 1992, BANCOMEXT, México.

- ◇ Promotora Latinoamericana de Hoteles, en Cuba, por 6.3 mill. de USDIs.
- ◇ Bank of Jamaica, por 8 mill. de USDIs.
- ◇ Banco Santa Cruz de la Sierra, en Bolivia, por 2 mill. USDIs.
- ◇ Corporación Andina de Fomento, para países del Grupo Andino, por 20 mill. de USDIs.
- ◇ Banco de la Provincia de Buenos Aires, en Argentina, por 39 mill. de USDIs.
- ◇ Gas del Estado, en Argentina, por 65 mill. de USDIs.
- ◇ MEXPETROL Argentina, por 10 mill. de USDIs.

Asimismo, a fin de incrementar los vínculos y operaciones entre México y Latinoamérica, particularmente en el área centroamericana, se impulsó la coproducción en las áreas de convergencia. Esto es, existiendo en la zona del sureste mexicano importantes instalaciones para el procesamiento de madera, productos pesqueros, y procesamiento de frutas, se observó que bien podría incrementarse su producción, importando materias primas de los países de aquella región, para su procesamiento y posterior exportación.

Del mismo modo, ante la baja capacidad con que operaban las plantas industriales de estos países, el apoyo de origen mexicano en materias primas, capital de trabajo o financiamiento para adquirir equipo, les permitirían resolver cuellos de botella, mejorar su competitividad e incrementar su oferta exportable.⁸⁴

De esta manera, se presentaron oportunidades para coinvertir en sectores relacionados con la exportación de bienes y servicios; y con alto potencial de desarrollo en la región, a través de estrategias como el intercambio de deuda por activos o inversiones. En este sentido, parte del papel de deuda de los países centroamericanos con México, se emplearía en la privatización de empresas del sector público y la construcción de nuevas instalaciones industriales o turísticas, que contribuyeran a la generación de divisas.⁸⁵

⁸³ Ver, BANCOMEXT, *Informe de actividades de crédito internacional; Proyectos y Garantías*, Dirección de Crédito Internacional, Enero-diciembre 1992, (mimeo)

⁸⁴ Ver, Soto Rodríguez, Humberto, *Op cit*, p. 4.

⁸⁵ Este esquema se ejerció en el caso de la deuda que Nicaragua mantenía con México

Es así que se formularon una serie de proyectos prioritarios para el desarrollo de la región, que resultaban de gran interés para nuestro país. Sin embargo, no pudieron consolidarse debido a la crisis que se precipitó al final de la administración salinista.

Entre estos proyectos se encuentran los siguientes:⁸⁶

Costa Rica:

- Almacenamiento de refinería Puerto Limón
- Boya de abastecimiento en refinería Puerto Limón
- Poliducto Limón - El Alto
- Exportación de autobuses.

Guatemala:

- Interconexión eléctrica Guatemala-México
- Puerto pesquero Champerico
- Línea de transmisión de 230 Kv.
- Campo geotérmico de Moyuta
- Campo geotérmico de Tecuamburro
- Campo geotérmico de San Marcos
- Campo geotérmico Zuñil I
- Líneas de transmisión Escuintla-Puerto Quetzal
- Línea de transmisión Retalhuleu-Frontera con México
- Hidroeléctrica Santa María II

Honduras:

- Electrificación rural
- Construcción de hotel en Bahía Telas

Nicaragua:

- Campo geotérmico de Momotombo
- Campo geotérmico El Hoyo- Monte Galán
- Granja camaronera en el Golfo de Fonseca

⁸⁶ Estos proyectos eran susceptibles de financiarse a través BCIE, pues canalizando recursos por su conducto se reducían considerablemente los riesgos. Para ello se propuso incrementar la línea de crédito que BANCOMEXT tenía con esta institución, de 20 mill de USDs., a 50 mill de USDs.; según atenta

Exportación de autobuses

El Salvador:

Interconexión eléctrica El Salvador-Honduras

Ciclo combinado Fase II

Campo geotérmico Berlín

Campo geotérmico San Vicente

Ampliación Ahuachapan

Telefonía urbana y rural

Turbinas a gas de 70 MW

Centrales telefónicas

Hotel Terraza

Campo geotérmico Chipilapa

II. Unidades de Equipo

A fin de apoyar y promover la modernización de la planta productiva, fortalecer su competitividad internacional, incrementar la oferta exportable y desarrollar empresas de comercio exterior, BANCOMEXT otorgó créditos a mediano y largo plazo para la adquisición de unidades de equipo, a través de los siguientes instrumentos:

a) Tarjeta Exporta para Apoyo al Equipamiento

Se diseñó para apoyar a exportadores directos, indirectos y potenciales, de cualquier sector, en la adquisición de unidades de equipo nuevos de origen nacional e importados, comercializados por empresas distribuidoras autorizadas por BANCOMEXT, cuyo valor unitario fuera de 5 mil a 250 mil USDs. Así como las unidades de equipo usado que hubiera retirado la institución de crédito intermediaria, como resultado de la falta de pago del crédito otorgado para su adquisición, al amparo de este producto financiero.

nota del Lic. Eduardo Fuentes Uquillas, Director del área de Proyectos Internacionales, al Ing. Alfredo Amezcua, Septiembre 15 de 1992, BANCOMEXT, México

A través de esta tarjeta se obtendrían recursos por el equivalente en moneda nacional de 500 mil USDIs. como máximo, a un plazo de cuatro años.⁸⁷

b) Unidades de Equipo Nacionales e Importadas (UNE)

Mediante este programa se beneficiaría a las empresas de los sectores apoyables por BANCOMEXT y las incorporadas al Programa de Apoyo a la Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional con créditos en USDIs. y moneda nacional, para la adquisición de maquinaria y equipo, nuevos o usados, de origen nacional o importados de cualquier parte del mundo (excepto de Estados Unidos), siempre que fueran susceptibles de financiarse a través de la línea garantizada de Eximbank, y se destinaran a las siguientes actividades:

- Procesos productivos o prestación de servicios.
- Ahorro y/o cogeneración de energía
- Protección del medio ambiente
- Recintos feriales y centros de negocios internacionales
- Transporte de carga y turístico

Se dispondría de un máximo de 10 mill. de USDIs. y no más del 85% del valor factura de la unidad, a un plazo que podía abarcar hasta 10 años contados a partir de la fecha de presentación de la operación a descuento (bajo la modalidad de reembolso), o a partir de la fecha de negociación de la Carta de Crédito Irrevocable (CCI), en el caso de la modalidad de desembolso.⁸⁸

c) Unidades de Equipo Importadas Vía Eximbanks (EXIM)

Por medio de este programa se financió la importación de bienes de capital de Estados Unidos y otros países, de manera garantizada. Esto es, gracias a la intervención del Eximbank se aseguraba la operación comercial, del riesgo de

⁸⁷ Ver, BANCOMEXT, *Enlace con la comunidad de comercio exterior*, No 30, Vol III, año 3, junio de 1992, p 12.

⁸⁸ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Manual de Descuento*, Anexo, México, Nov 1994, pp 18-21

incumplimiento de pago del financiamiento otorgado por un banco al exportador.⁸⁹

De esta manera, las empresas de los sectores apoyables por BANCOMEXT y las incorporadas al Programa de Apoyo a la Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional podrían acceder a créditos para adquirir, de Estados Unidos, maquinaria y equipo, nuevos o usados, con un grado de integración nacional (GIN) mínimo del 50%; cuyo pago se hubiera pactado con financiamiento de las líneas de crédito de importación garantizadas por el Eximbank. Esto bajo la modalidad de "reembolso" de facturas, siempre que el conocimiento de embarque tuviera una antigüedad máxima de 150 días; o bien de "desembolso" a través de una Carta de Crédito Comercial Irrevocable (CCI) que establecería directamente el banco mexicano, a través de las líneas de crédito de importación negociadas por BANCOMEXT con instituciones financieras internacionales.⁹⁰

Para importaciones provenientes de otros países, el programa apoyaría la adquisición de maquinaria y equipo, nuevos y cuyo pago hubiera pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por los Eximbanks de los países correspondientes, bajo la modalidad de "desembolso" a través de CCI.

Los montos por operación para importaciones de Estados Unidos podrían variar de 50 mil a 5 mill. de USDIs. Y el monto máximo de responsabilidad por empresa podía alcanzar hasta 10 mill. de USDIs.

BANCOMEXT se comprometía a financiar hasta por el 85% del valor factura a un plazo no mayor a 5 años, contados a partir de la fecha de negociación de la CCI; o bien, de la presentación de la operación a descuento en la modalidad de reembolso.

⁸⁹ Ver, Corona González, Rubén Gerardo, *El financiamiento a las importaciones de bienes de capital en México*, Tesis R.I. UNAM, Marzo 1997, p. 127

⁹⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Op cit*, pp 22-27

d) Equipo de Transporte (TRANSPORTISTAS)

A través de este instrumento se apoyó a las empresas transportistas prestadoras de servicios de carga, en la adquisición de tractocamiones, camiones pesados y remolques, nuevos y de origen nacional.

Los créditos, disponibles en USDIs. o moneda nacional, podían cubrir hasta el 100% del valor factura de las unidades, sin exceder de 10 mill. de USDIs., y por un plazo máximo de 5 años contados a partir de la fecha de presentación de la operación a descuento.⁹¹

e) Importación de Unidades de Equipo de España (Línea del Rey)

En 1990 se incluyó este instrumento entre los programas destinados a apoyar la adquisición de maquinaria y equipo.

En este sentido, se otorgaría financiamiento con las líneas de crédito establecidas entre BANCOMEXT, el Instituto de Crédito Oficial de España (ICO) y el banco comercial español correspondiente, para la importación de los siguientes bienes de origen español.

- ⇒ Equipamiento hotelero. Ascensores, equipo de aire acondicionado, sistemas de comunicación.
- ⇒ Máquinas agrícolas y para la Industria agroalimentaria.
- ⇒ Vehículos industriales
- ⇒ Equipo de elevación
- ⇒ Equipos frigoríficos, de conservación y logística comercial.
- ⇒ Sistemas de telecomunicaciones y telefonía (excluyendo cables y terminales telefónicas).
- ⇒ Maquinaria textil
- ⇒ Motores de explosión y eléctricos
- ⇒ Equipamiento informático (excluyendo cables y terminales telefónicas)
- ⇒ Equipamiento hospitalario (excluyendo productos de consumo)
- ⇒ Material ferroviario (excluyendo rieles y/o material siderúrgico)
- ⇒ Equipos para la generación, transformación y transmisión eléctrica

⁹¹ Ver, *Ibidem*, pp 28-29

- ⇒ Buques y equipos navales
- ⇒ Equipos para la navegación aérea y radares.
- ⇒ Equipos para la industria siderúrgica y metalúrgica (excluyendo productos de consumo como cátodos, ferroaleaciones, etc.)
- ⇒ Equipos para la industria minera
- ⇒ Equipos para la industria refinera del petróleo
- ⇒ Maquinaria de obras públicas
- ⇒ Equipo para la industria cementera

Pese a que este instrumento ofreció ventajas sobre las líneas garantizadas tradicionales como: financiamiento por el 100% del valor de los bienes, en lugar del 85%; un plazo de hasta 8 años; y tasas de interés fijas, por debajo de cualquier otra tasa internacional,⁹² pocos proyectos fueron financiados a través de ella. Razón por la cual, en 1993 fue cancelada por el gobierno español.⁹³

III. Proyectos de inversión

Como parte de la nueva estrategia de financiamiento emprendida por BANCOMEXT, se canalizó un mayor número de créditos y garantías, a mediano y largo plazo, a apoyar aquellas inversiones que ampliaran la plataforma de exportación del país y modernizaran las cadenas productivas.⁹⁴

De esta manera, serían susceptibles de financiamiento la construcción, equipamiento, ampliación y modernización de naves industriales, instalaciones productivas, proyectos hoteleros y turísticos; así como el desarrollo tecnológico y la compra de plantas industriales y la construcción de alianzas estratégicas con empresas del exterior, entre otros.⁹⁵

⁹² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Productos Financieros de Apoyo al Comercio Exterior*, México, 1992

⁹³ Ver, Corona González, Rubén Gerardo. *Op cit*, pp. 155-158

⁹⁴ Ver, Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo, *Op cit*, pp 61-62.

⁹⁵ Ver, "Programa financiero-promocional del Bancomext", en *Comercio Exterior*, Vol 44, Num. 4, México, Abril 1994, p. 371.

a) Proyectos de Inversión (PROIN)

A través de este programa se otorgarían recursos a exportadores directos, indirectos y empresas incorporadas al Programa de Apoyo a la Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional, para las siguientes actividades:⁹⁶

- Construcción y equipamiento de proyectos de:
 - ◊ Inversión y naves industriales
 - ◊ Ahorro y/o cogeneración de energía
 - ◊ Mejoramiento del medio ambiente
 - ◊ Desconcentración o reubicación de naves industriales
- Adquisición de instalaciones productivas: nuevas, en operación o para su reactivación
- Ampliación y/o modernización de instalaciones productivas
- Construcción o rehabilitación de embarcaciones pesqueras
- Construcción, equipamiento, ampliación y/o remodelación de proyectos turísticos.
- Establecimiento de bodegas en el país o en el extranjero.
- Compra y adecuación de tiendas, agencias de viaje y oficinas de representación en el extranjero.
- Construcción de recintos feriales y centros de negocios internacionales.⁹⁷
- Proyectos de infraestructura portuaria que facilitaran el comercio exterior mexicano.

BANCOMEXT financiaría hasta el 80% del valor de la inversión; debiendo aportar el beneficiario cuando menos el 20% y evidenciar que contaba con capital de trabajo para operar el proyecto.

El monto máximo de financiamiento, por proyecto fue de 25 mill. de USDIs.

b) Desarrollo Tecnológico y Diseño (TECNO)

Se estructuró para financiar:

⁹⁶ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Manual de Descuento*, Anexo, México, Nov 1994, pp 30-32

⁹⁷ La venta de estos espacios o inmuebles se apoyó al amparo del producto financiero "FACTUR"

- Elaboración de diagnósticos o estudios para proyectos de desarrollo tecnológico y/o diseño de productos y servicios, con el propósito de: determinar la aceptación, funcionalidad y eficiencia del producto o servicio y en su caso, las adecuaciones correspondientes; optimizar el ensamble, uso de insumos y el rediseño de partes y componentes; dotar al producto de envase, empaque y embalaje a fin de proporcionarle una identidad propia y facilitar su transporte, almacenaje y comercialización; incorporar materiales y mecanismos innovadores en el proceso productivo, para elevar la competitividad del producto o servicio; y, lograr ahorro y/o cogenerar energía.
- Capacitación y asesoría en procesos productivos.
- Adquisición de tecnología.
- Innovación, asimilación y/o adecuación de tecnología,
- Costo de diseño de marcas.
- Costo de registro de patente, marcas y/o derechos, en el país y/o en el extranjero.
- Costo de certificación de calidad de productos o de normas de carácter internacional.
- Costos de seguros de responsabilidad civil en el extranjero.
- Realización de pruebas físicas o construcción de prototipos y/o de empaques.
- Adquisición de unidades de maquinaria y equipo, requeridas como resultado del estudio o diagnóstico.
- Realización de proyectos de desarrollo tecnológico y/o diseño de productos y servicios, como resultado del estudio o diagnóstico.

BANCOMEXT otorgaría el 80% del valor de la inversión; siendo 25 mill. de USDIs. el monto máximo de financiamiento.⁹⁸

⁹⁸ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Op cit*, pp 33-35.

c) Desarrollos Inmobiliarios Industriales y de Servicios (DTI)

Con este instrumento se proveería de recursos a los desarrolladores de proyectos inmobiliarios generadores de divisas, para la inversión en construcción de:

- Parques industriales y desarrollo de su infraestructura.
- Infraestructura de megaproyectos turísticos o superestructura en unidades de tiempo completo y compartido.
- Urbanización de lotes turísticos.
- Recintos feriales, para su posterior venta.
- Centros de negocios internacionales, para su posterior venta.
- Centros comerciales localizados en polos de comprobada concurrencia extranjera.

El monto máximo de financiamiento por proyecto fue también de 25 mill. de USDIs., sin embargo, el beneficiario tendría que aportar cuando menos el 40% del valor de la inversión, en forma previa a la disposición del crédito; disfrutando de un plazo máximo de 5 años para realizar la amortización, a partir de la fecha de presentación de la primera operación a descuento.⁹⁹

d) Inversiones accionarias (INVA)

Este programa se dirigió a fomentar la construcción de alianzas estratégicas mediante aportaciones en el capital de empresas ubicadas dentro y fuera del país.

De igual manera, apoyaría a personas físicas o morales para invertir en el capital de las empresas productoras o comercializadoras que enfrentaran problemas en su estructura financiera y requirieran capitalizarse.

Por último aclaremos que el inversionista que recibiera el crédito sería la fuente de pago.¹⁰⁰

⁹⁹ Ver, *Ibidem*, pp. 36-38

¹⁰⁰ Ver, *Ibidem*, pp 39-41

Nuevos esquemas de ingeniería financiera para proyectos de inversión en el exterior.

Considerando que el fortalecimiento de alianzas estratégicas con empresas extranjeras estimularía la exportación de bienes y servicios mexicanos, BANCOMEXT estructuró nuevos esquemas de ingeniería financiera dirigidos a consolidar proyectos de inversión en el exterior; fundamentalmente en los sectores de energía, telecomunicaciones, equipo de transporte, turismo e infraestructura.¹⁰¹

Así pues, mediante una estrategia basada en la promoción de coinversiones, coprestación de servicios, coproducción, cooperación en la promoción, capacitación y asistencia técnica, y cofinanciamiento, se apoyaron proyectos en América Latina y el Caribe en las áreas de transportación marítima, puertos, interconexión de energía eléctrica, telefonía, refinerías petroleras, plantas petroquímicas, y ampliación de aeropuertos y carreteras.

De esta manera, se buscó arraigar la participación de empresarios mexicanos en esta zona para fortalecer, por un lado, nuestra actividad exportadora y por otro, estimular el incremento de la oferta exportable de estos países y favorecer así, un flujo comercial más equilibrado; recordando que "para vender es necesario comprar".¹⁰²

Entre los proyectos apoyados por BANCOMEXT encontramos "Portón-Buta Ranquil" en Argentina, con un crédito por 29 mill. de USDIs.; donde la empresa mexicana MEXPETROL se encargaría de la exploración y explotación de este campo petrolero, en asociación con Yacimientos Petrolíferos Fiscales de ese país.¹⁰³

Asimismo, fueron susceptibles de financiamiento:

- En Bolivia la construcción y equipamiento del Puerto de Ilo, con una inversión aproximada de 150 mill. de USDIs.

¹⁰¹ Ver, "Programa financiero-promocional del Bancomext", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 4, Abril 1994, México, p. 371.

¹⁰² Soto Rodríguez, Humberto, (Director General de BANCOMEXT), "Infraestructura para la exportación", *Reunión Nacional de la Cámara Nacional de la Industria de la Construcción*, BANCOMEXT, 2 de septiembre de 1992, p. 6

¹⁰³ Ver, *Ibidem*, pp. 6-7.

- En Colombia la construcción de un Puerto Carbonífero en Santa Marta, por un monto de 100 mill. de USDIs.; y la exploración y perforación de pozos geotérmicos, con una inversión cercana a los 15 mill. de USDIs.
- En Ecuador la electrificación del Municipio de Santo Domingo de los Colorados, con un monto de 3 mill. de USDIs., participando EPN Internacional S.A.
- En Venezuela la interconexión eléctrica con Colombia.

Estos proyectos se impulsaron mediante mecanismos de concesión al sector privado, buscando alianzas estratégicas entre empresarios mexicanos y empresarios de cada país; utilizando en algunos casos operaciones de SWAPS de deuda con México por inversión.¹⁰⁴

Esquema de Créditos Cruzados

Fue diseñado por BANCOMEXT y SHCP para financiar la exportación de bienes y servicios mexicanos de infraestructura, a países latinoamericanos de "alto riesgo"; y, a través de la figura de "Dación de pago", recuperar prácticamente de contado dicha inversión.

La estrategia consistía en atender la demanda de recursos de aquellos países, para el desarrollo de actividades prioritarias, garantizando el pago del financiamiento a través de un bien inmueble propiedad del gobierno en cuestión; el cual se promovería entre empresarios mexicanos, para su adquisición en condiciones favorables.

En este sentido, el esquema de créditos cruzados implicaba:

1. Negociar, con el país solicitante del crédito, la venta de activos productivos generadores de divisas a una firma mexicana. Donde el país receptor otorgaría financiamiento a través de BANCOMEXT para dicha operación.
2. Una vez formalizada la operación anterior, BANCOMEXT y/o la SHCP otorgarían el crédito solicitado para la ejecución de algún proyecto de

¹⁰⁴ Ver, *Idem*.

infraestructura u otro prioritario para el país demandante, disminuyendo o incluso eliminando la prima de garantía y fijando tasas de mercado.¹⁰⁵

“La recuperación del crédito se hará a través de las amortizaciones que el adquiriente mexicano realice a Bancomext, en tanto que el crédito otorgado por México será nominado en dólares pero cubierto en moneda local por el acreditado directamente en favor de la entidad vendedora del activo en cuestión a través de su agente financiero”.¹⁰⁶

De esta manera, se trasladaría el riesgo implícito en el financiamiento de obras de infraestructura no generadoras de divisas, en países de riesgo alto y medio, hacia un proyecto rentable, autosuficiente, autofinanciable, que generara fuertes flujos de exportación de insumos y servicios mexicanos, y permitiera, además, posicionar a grupos y empresas mexicanos en sectores estratégicos de aquellos países.

Así pues, entre los beneficios que le reportaría al solicitante del crédito la instrumentación de este modelo se encontraban: la posibilidad de hacer líquidos los activos del gobierno; propiciar la inversión extranjera; liberar recursos para ejecutar otros proyectos prioritarios; atraer con la inversión, tecnología, nuevos mercados y una sana vinculación con el exterior; disponer de recursos financieros en términos de mercado, evitando castigo vía tasas y primas; y, ejecutar proyectos de alta prioridad nacional, no necesariamente generadores de divisas.

Por su parte, México disfrutaría de la posibilidad de atender mercados de alto riesgo nominal; trasladar el riesgo a México; exportar bienes de capital, servicios y gran cantidad de componentes; fácil acceso de la inversión de nacionales en zonas y sectores seleccionados; capacidad de ofrecer condiciones de crédito competitivas.

¹⁰⁵ El problema que había enfrentado la mayoría de los países de América Latina y el Caribe al solicitar recursos externos, para el desarrollo de actividades estratégicas de infraestructura, fue la imposición de altos costos de financiamiento y elevadas primas de garantía. Esto por considerar a dichas actividades como no generadoras de divisas

¹⁰⁶ BANCOMEXT-SHCP, *Desarrollo de infraestructura y megaproyecto turístico en República Dominicana*, (mimeo), Enero de 1993, pp. 6-7

Es importante señalar que con la reconversión del riesgo y la instrumentación de un proyecto generador de divisas se abrió el acceso a distintas fuentes de recursos financieros, destacando para América Latina y el Caribe:

- Fondos del acuerdo de San José
- Fondos 936 ¹⁰⁷
- Recursos BANCOMEXT
- Recursos BID, Banco Mundial, BCIE (Banco Centroamericano de Integración Económica)
- Inversionistas privados (directos o mediante la emisión de bonos/proyecto)
- Banca comercial mexicana y del país receptor.¹⁰⁸

La aplicación práctica de este mecanismo lo encontramos en República Dominicana donde se conjuntaron la demanda de financiamiento para el desarrollo de proyectos de transmisión de electricidad y la posesión de bienes inmuebles del sector turístico; los cuales podían encontrar comprador entre grupos mexicanos vinculados a esa actividad.¹⁰⁹

Sin embargo, pese a las ventajas que presentaba este modelo, su pleno desarrollo fue inhibido por la crisis económica padecida a partir de 1993.

IV. Consolidación financiera

Con el fin de imprimir mayor viabilidad financiera a las empresas exportadoras, BANCOMEXT estructuró un programa destinado a mejorar los costos financieros de aquellas que, habiendo realizado inversiones en créditos onerosos, desviaron recursos de su actividad productiva.¹¹⁰

¹⁰⁷ Los fondos 936 eran las ganancias de subsidiarias de corporaciones estadounidenses que operaban en Puerto Rico, depositadas en bancos de la isla, que las instituciones financieras prestaban a tasas de interés más bajas que las prevalecientes en el mercado. La condición era que se destinaran a actividades productivas en Puerto Rico o países del Caribe firmantes de un acuerdo de Información Contributiva con los Estados Unidos. Ver, *Preguntas y respuestas sobre el financiamiento 963 en la Cuenca del Caribe*, Área para el Desarrollo del Caribe, Departamento de Estado, Estado Libre Asociado de Puerto Rico, Noviembre de 1991

¹⁰⁸ Ver, BANCOMEXT-SHCP, *Op cit*, pp 3-5

¹⁰⁹ Ver, *Ibidem*, pp. 7-8

¹¹⁰ Ver, "Programa financiero-promocional del Bancomext", en *Op cit*, p. 371

a) Reestructuración de Pasivos (COFIN)

Este instrumento beneficiaría a exportadores directos, indirectos e incorporados al Programa de Apoyo a la Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional, mediante la reestructuración de pasivos de créditos onerosos otorgados por instituciones de crédito intermediarias; incluyendo las amortizaciones o créditos vencidos integrados por el capital más intereses normales devengados no pagados, sin considerar intereses moratorios.

Para esto se dispondría de un máximo de 10 mill. de USDls. por empresa, con lo cual se cubriría hasta el 100% del monto a reestructurar.¹¹¹

V. Acciones Promocionales (PROMOCION)

Se otorgarían recursos para promover, difundir y comercializar productos y servicios mexicanos. Iniciar y/o aumentar exportaciones; consolidar su permanencia en los mercados internacionales; e invertir en capacitación de recursos humanos.

Así pues, al amparo de este mecanismo serían financiables los siguientes conceptos:

- Participación en ferias internacionales o nacionales de exportación
- Organización de ferias mexicanas de exportación con certificado FEMEX, o promovidas por la Secretaría de Turismo
- Campañas de publicidad
- Fabricación y envío de muestras
- Estudios de mercado y proyectos de exportación
- Defensa del comercio exterior
- Capacitación para el mejoramiento de la gestión empresarial y comercio exterior
- Asesoría nacional y extranjera
- Aportaciones para la constitución de Fondos mixtos de promoción turística.

¹¹¹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, México, *Manual de Descuento*, Anexo, Nov 1994, pp.42-44

Los recursos se otorgarían por un máximo de 5 mill de USDIs por empresa, bajo las modalidades de reembolso o desembolso, y serían susceptible de financiamiento hasta el 85 % de los gastos.¹¹²

VI. Garantías

A través de las Garantías y Seguros de crédito a la exportación, BANCOMEXT protegía a los exportadores e instituciones de crédito intermediarias contra el riesgo de falta de pago a que estaban expuestos durante las distintas fases del proceso de producción y venta de los bienes y servicios de exportación.

En este sentido, se estructuraron garantías atendiendo al tipo de riesgo y etapa del proceso de exportación a cubrir:

Para el ciclo productivo:

a) Garantía de pre-embarque (Empresa) (institución de crédito intermediaria).

Tenía por objeto asegurar al exportador contra la falta de pago del importador, derivada de problemas políticos y catastróficos, que se presentaran durante la etapa de producción de los bienes de exportación.

Desde la perspectiva de las instituciones intermediarias de crédito, esta garantía les aseguraría contra la falta de pago de los créditos concedidos a los exportadores mexicanos.

b) Garantía de pre-entrega.

Aseguraba al exportador contra los riesgos de la fase de pre-entrega o ejecución de la construcción entre los que se contaban: fenómenos naturales; guerras; anulación expresa de la autoridad del país importador o del Gobierno Mexicano para concluir la producción; pérdida parcial o total del equipo por causas naturales, sociales, incautación o expropiación; inconvertibilidad o intransferibilidad de las sumas que el importador debía enviar a México; e incumplimiento del importador de las condiciones del contrato.

¹¹² Ver, *Ibidem*, pp 45-47

c) Garantía de pago inmediato e incondicional

A través de ésta BANCOMEXT se obligaba a cubrir de forma inmediata e incondicional parte de las pérdidas que asumían las instituciones de crédito intermediarias, por la falta de pago de los créditos otorgados para capital de trabajo de empresas a desarrollar.

Para las ventas:

a) Garantía de Post-embarque

Cubriría los riesgos de tipo político, catastrófico y extraordinarios del país importador a los que se exponían exportadores e instituciones de crédito intermediarias, durante la fase de venta al exterior. Entre estos se encontraban la inconvertibilidad de la moneda nacional en divisas para efectuar el pago de la exportación; expropiación de los bienes del importador; disposición de la autoridad para impedir el pago; fenómeno natural; insolvencia del importador a causa de guerras, etc.

b) Garantía de Post-entrega

Aseguraba al exportador o a la Institución de Crédito Intermediaria durante la fase de estimación o certificación de la obra.

Contractuales (Bonds):

a) Garantías contractuales

Aseguraba a la ICI en la emisión de garantías contractuales (Bonds) por cuenta del exportador, para garantizar su propio incumplimiento en favor del importador; o bien, garantizar al exportador cualquier depósito que efectuara con motivo de su participación en una licitación internacional.

Entre las garantías de este tipo se encuentran las siguientes:

Garantías previas a la presentación de una oferta (Tender Bonds)

Garantías de sostenimiento de una oferta (Bid Bonds)

Garantías de devolución (Advanced Payment Bonds)

Garantías de ejecución (Performance Bond)

Garantías al exportador

3.2.2.2 Programas impulsados por NAFIN

Nacional Financiera fue la institución encargada de fomentar el desarrollo empresarial de México. En este sentido, apoyó proyectos productivos, fundamentalmente de micro, pequeñas y medianas empresas,¹¹³ mediante cofinanciamiento, descuento crediticio, garantías de crédito, aportación temporal de capital, capacitación y asistencia técnica.¹¹⁴

Dado el enfoque del presente trabajo, únicamente abordaremos los programas de apoyo crediticio y las operaciones internacionales ejercidas por esta institución, a fin de conocer su influencia en el desarrollo del comercio exterior mexicano.

Apoyos crediticios

NAFIN otorgó créditos a través de la banca comercial e intermediarios financieros no bancarios (uniones de crédito, cajas de ahorro, entidades de fomento, arrendadoras y empresas de factoraje) a las empresas que se acogieran al amparo de los siguientes programas:

Programa de estudios y asesorías. Para la formulación y evaluación de inversiones; así como el fortalecimiento de la capacidad de gestión empresarial.¹¹⁵

¹¹³ Al cierre de la gestión salinista, el 98% de los recursos de la institución se destinaron a financiar el crecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas, apoyándose durante los seis años de la administración a 500 000 empresas de menor tamaño, en todo el territorio nacional. Esto según: Presidencia de la República, *Crónica del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994 (Síntesis e índice temático)*, Unidad de la Crónica Presidencial, Fondo de Cultura Económica, México, Noviembre de 1994, p 164.

¹¹⁴ Ver, NAFIN, Nacional Financiera, S N C, *La Banca de Desarrollo para la Modernización Empresarial*, México, 1992, pp 5-13.

¹¹⁵ Ver, Asociación Latinoamericana de Instituciones de Desarrollo, *El papel de la banca de fomento en el contexto de la liberalización financiera, el caso de México. -Documento Preliminar-*, Red de Estudios Económicos de Alide, Noviembre de 1991, pp 58-59

Programa de desarrollo tecnológico. Para la adquisición, adaptación y desarrollo de la tecnología necesaria en la conformación de un sector industrial competitivo.

Programa de infraestructura y desconcentración industrial. Se financiaría la construcción de parques y ciudades industriales; el mejoramiento de los existentes; y, la reubicación de plantas en sitios provistos de servicios integrales (luz, agua, teléfono, bodegas, etc.), con el fin de desarrollar una infraestructura industrial moderna y desconcentrar esta actividad.

Preservación del medio ambiente. Para financiar las acciones e inversiones destinadas a preservar, controlar y eliminar contaminantes; así como racionar el consumo de agua y energía.

Modernización productiva. Para empresas pequeñas y medianas interesadas en ampliar y modernizar su capacidad productiva, comercial y de servicios. Incluyó acciones como: la reorientación eficiente de sus procesos productivos, la creación y ampliación de la capacidad instalada, la reubicación de empresas y las inversiones de capital de trabajo permanente.¹¹⁶

Programa de Apoyo Financiero para la Micro y Pequeña Empresa (PROMYP).

Se estructuró con la finalidad de estimular la eficiencia y competitividad de este sector; el cual, dada su capacidad de adaptación, inversión y generación de empleos, incidió de manera importante en el desarrollo económico del país.¹¹⁷

Además de promover la creación, fortalecimiento, consolidación y crecimiento de este tipo de empresas, se apoyó su incorporación a la economía formal y su integración a las cadenas productivas y comerciales.

Para ello, NAFIN descontaría los créditos otorgados por instituciones financieras intermediarias, destinados a adquirir o fortalecer su capital de trabajo (incluyendo pago de sueldos y salarios); maquinaria, equipo y mobiliario. Así como la construcción, adaptación o ampliación de sus instalaciones industriales y locales comerciales o de servicios; y, la

¹¹⁶ *Idem.*

¹¹⁷ Ver, NAFIN, Nacional Financiera, S N C., *Op cit*, p. 12

reestructuración de pasivos onerosos en tasa de interés y/o en plazo de amortización que afectaran su liquidez.¹¹⁸

Nuevos instrumentos de apoyo empresarial de amplia cobertura

Con el propósito de dar un mayor alcance y proyección a los programas de apoyo empresarial instituidos, Nacional Financiera instrumentó nuevos productos entre los que encontramos: la Tarjeta Empresarial, el esquema de garantía selectiva y la integración de cadenas de proveedores.

Tarjeta Empresarial. Este instrumento se creó para financiar requerimientos de capital de trabajo y activos fijos mediante una línea de crédito revolvente que, además de garantizar el otorgamiento automático de los recursos, representara un sistema rentable y de ágil administración para las instituciones emisoras.¹¹⁹

A través de ella se buscó romper el círculo vicioso al que se sometían las micro y pequeñas empresas, al concentrar demasiado tiempo y esfuerzo en la obtención recurrente de recursos para su operación; descuidando los demás aspectos de la empresa.

“La disposición expedita de los fondos busca ampliar su capacidad para surtir pedidos que antes no podían atender; esto estabiliza sus ventas e ingresos dándoles una mayor certidumbre, apoyando el logro de mejores niveles de productividad y eficiencia.”¹²⁰

Es importante subrayar que los recursos de esta tarjeta, únicamente podían destinarse al financiamiento del capital de trabajo requerido por la empresa, sin exceder el 20% de las ventas anuales que hubiera registrado en el ejercicio inmediato anterior.

¹¹⁸ Ver, Nacional Financiera, *Programas de apoyo crediticio, Micro y pequeña empresa, Reglas de Operación*, Junio de 1992, pp 1-3

¹¹⁹ Ver, López Espinosa, Mario, *El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Propuestas de Acción a partir de la Experiencia de México*. (Estudio realizado en el marco del Proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD “Políticas Financieras para la Transformación Productiva con Equidad” RLA/92/003, en junio de 1993 y fue publicado originalmente en Santiago de Chile en junio de 1994), pp 75-77

¹²⁰ Nacional Financiera, “Reunión de Evaluación de la Participación de Nafin en el Programa de Modernización de la Micro y Pequeña Empresa”, en *El Mercado de Valores*, Año LI, Nov 1, 1991, No 21, p. 5

Esquema de garantía selectiva. Se estructuró para facilitar a micro, pequeñas y medianas empresas el acceso al financiamiento formal de largo plazo y respaldar la ejecución de proyectos de inversión que contribuyeran al desarrollo del país.

Para disponer de estas garantías y acceder a créditos para proyectos de inversión, era necesario comprobar su viabilidad técnica y rentabilidad financiera; además de la solvencia moral y crediticia del solicitante,¹²¹ otorgándose, finalmente, a las empresas que demostraran no necesitarlas. He aquí uno de los problemas más frecuentes que enfrentó el sector productivo, al solicitar el apoyo de las instituciones financieras.

Cadena de proveedores. Bajo este concepto Nacional Financiera realizó actividades para vincular eficientemente a demandantes y oferentes de bienes y servicios. Esto con el objeto de beneficiar a micro, pequeñas y medianas empresas con créditos, capacitación, asistencia técnica e información a empresarios, por el solo hecho de ser proveedores reconocidos de medianas y grandes empresas.¹²²

Para concluir este apartado señalemos que, si bien los programas crediticios antes referidos no se consideran instrumentos de fomento al comercio exterior, nos pareció importante traerlos a colación en este trabajo en tanto que, la construcción de cadenas productivas más sólidas y con mejores posibilidades de vincularse competitivamente al flujo exportador, dependía del impulso que se diera a la modernización y eficiencia del sector productivo (esencialmente de micro, pequeñas y medianas empresas).

Operaciones Internacionales

Entre las operaciones internacionales realizadas por NAFIN encontramos: el estímulo de coinversiones con empresarios de otros países; la coordinación de operaciones de compra-venta de divisas, coberturas cambiarias y de tasas de

¹²¹ Ver, López Espinosa, Mario, *Op cit*, p 113.

interés, canjes de títulos de deuda por inversión y compra-venta o custodia de títulos, entre otras.

Sin embargo, por su importancia para el desarrollo del sector externo destacaron: el apoyo al sector productivo en sus importaciones; la estructuración de créditos específicos para proyectos particulares, de acuerdo a las características de la operación (monto, plazos de entrega, etc.); la emisión de Cartas de Crédito para la realización de importaciones; y, la asesoría financiera en operaciones de comercio exterior.

Asimismo, en su calidad de agente financiero del gobierno federal, participó en la contratación de líneas de crédito con bancos extranjeros para la importación de insumos y equipos en condiciones favorables. De este modo, puso a la disposición del sector productivo del país, financiamiento a través de:¹²³

- **Líneas comerciales de crédito** a corto plazo otorgadas por bancos comerciales extranjeros para financiar hasta el 100% del valor de las operaciones de pre-exportación, exportación e importación de empresas mexicanas.
- **Líneas globales de crédito** a mediano y largo plazo, para la adquisición de maquinaria, equipo, refacciones, insumos agroindustriales, materias primas y servicios, en términos y condiciones preferenciales.

Mediante este tipo de financiamiento, el pago de las importaciones del sector productivo mexicano se difería, disponiendo así de mayor liquidez en sus procesos productivos; mientras el proveedor extranjero recibía el pago automático de su venta. Además, posponiendo el egreso de divisas, se contribuía al equilibrio del sector externo del país.

Paquete de Financiamiento al Sector Textil

En el marco del Programa para Promover la Competitividad e Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección, impulsado por el gobierno mexicano, NAFIN integró una serie de instrumentos dirigidos a

¹²² Ver, NAFIN, Nacional Financiera, S N.C., *La Banca de Desarrollo para la Modernización Empresarial*, México, 1992, p. 17.

¹²³ Ver, *Nacional Financiera, Ofrece los siguientes servicios financieros internacionales*, Documento publicado por Nacional Financiera, S N.C., Septiembre-Diciembre de 1994

incrementar la productividad, eficiencia y calidad de este sector, fortaleciendo así su participación en un mercado abierto, definido por la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

“En la actualidad la industria textil enfrenta problemas de competitividad derivados, en parte, de la falta de inversión. Esto se refleja en la obsolescencia de maquinaria y equipo, así como en las técnicas productivas, de diseño y administrativas. Es por esto que se hace necesario establecer un mejor acceso al crédito a las empresas del sector.¹²⁴

En este sentido, se hizo indispensable:¹²⁵

- ◇ Reconvertir y modernizar la planta productiva
- ◇ Incrementar la capacidad productiva
- ◇ Mejorar el aprovechamiento de la capacidad instalada
- ◇ Modernizar y hacer más eficientes los procesos productivos y distributivos
- ◇ Integrar o articular procesos
- ◇ Fortalecer el capital operativo de las empresas
- ◇ Innovar, asimilar y adaptar tecnologías
- ◇ Establecer sistemas de capacitación, calidad y normalización
- ◇ Prevenir, controlar y eliminar efectos contaminantes en los procesos productivos
- ◇ Realizar estudios y contratar asesorías para mejorar la gestión empresarial, en aspectos administrativos
- ◇ Sanear y fortalecer la estructura financiera
- ◇ Coinvertir, asociarse y establecer alianzas estratégicas, en la búsqueda de nuevos mercados, tecnologías y financiamiento.
- ◇ Realizar acciones conjuntas entre diversas empresas para resolver problemas en común; subcontratación de procesos y capacidades, uniones de compra, etc.

Para ello, NAFIN financiaría los requerimientos de la industria textil relativos a: capital de trabajo, activo fijo, desarrollo tecnológico, estudios, reestructuración

¹²⁴ SECOFI, *Programa para promover la competitividad e internacionalización de la industria textil y de la confección*, pp. 51-52

¹²⁵ Ver, SECOFI, *Op cit*, Anexo 5, pp. 57-58

de pasivos, etc. Asimismo, otorgaría capital de riesgo, garantías, servicios de ingeniería financiera y el estímulo a la agrupación empresarial.¹²⁶

3.2.3 Consideraciones sobre las dificultades de acceso al financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas.

El segmento productivo que más problemas encontró para acceder al financiamiento fue el de la micro, pequeña y mediana industrias; a pesar de la convicción por estimular el desarrollo empresarial del país.

Esto se debe a que contamos con un sistema financiero diseñado para atender prioritariamente, los requerimientos crediticios de las grandes empresas.

*Así pues, entre los problemas a enfrentar se encuentran los siguientes:*¹²⁷

Antecedentes crediticios

Las micro, pequeñas y medianas empresas que acuden por primera vez en busca de crédito, deben contar previamente con alguna cuenta en una institución financiera; o en su defecto, efectuar un depósito de recursos frescos en inversión y abrir una cuenta corriente, con objeto de acumular, durante cierto tiempo, un antecedente favorable que permita inferir cual es el flujo real de recursos que generan.

“La simple falta de antecedentes se convierte con particular frecuencia en una barrera infranqueable para muchas micro y pequeñas empresas, creándose un círculo vicioso, pues el sistema les exige el antecedente como requisito y no les proporciona sin embargo la oportunidad de crearlo.”¹²⁸

El monto de requerimientos financieros

La solicitud de pequeños montos por parte de este tipo de empresas puede convertirse en un obstáculo para acceder al primer crédito ya que, para las instituciones financieras, resulta más atractivo atender los requerimientos de sus clientes habituales considerando la rentabilidad, no de una sola operación

¹²⁶ Ver, *Ibidem*, pp. 58-62

¹²⁷ Ver, López Espinosa, Mario, *Op cit*, p 125

¹²⁸ *Ibidem*, p 126.

(como podría ser el caso de micro, pequeñas y medianas empresas), sino la relación global que mantiene con aquellos.

Gracias al conocimiento previo, disminuyen los costos de análisis, riesgo, etc. Además, los bancos aseguran el manejo de negocios colaterales a través de la operación de servicios como cartas de crédito, inversiones, mesa de dinero, etc.; lo que les permite negociar financiamientos en términos y condiciones más favorables.

“Es a final de cuentas una mera operación aritmética la que permite a los bancos reducir sus márgenes de intermediación sin afectar sus expectativas de rentabilidad. Entre mayores sean el número y el monto total de operaciones, mayor será la posibilidad de reducir porcentualmente el margen de intermediación sin afectar la cobertura de los costos y las expectativas de utilidades.

Por estas razones de dimensión y de proyección de un negocio global es que los bancos aplican, por lo general, tasas de interés en una relación inversamente proporcional a las dimensiones y volúmenes de operación de las empresas. Entre mayor sea la empresa y el requerimiento, menor será el margen y en consecuencia la tasa de interés.”¹²⁹

Las garantías

La incapacidad para cumplir con los requerimientos de garantías que establecen los bancos suele ser uno de los obstáculos al que se hace mayor referencia.

“Los bancos le prestan únicamente a quienes pueden demostrar que no necesitan el crédito”.¹³⁰

Sin embargo, a pesar de que las garantías podrían hacerse menos rígidas si se contara con un buen antecedente crediticio, ya hemos señalado que es difícil para las micro y pequeñas empresas iniciar esta experiencia.

En otras ocasiones, a pesar de contar con garantías suficientes, es el monto requerido por las empresas el que determina el acceso al financiamiento. Esto es, cuando se solicita por primera vez un crédito por una cantidad reducida resulta inconveniente, en caso de incumplimiento de pago, iniciar acciones

¹²⁹ *Ibidem*, p. 127

¹³⁰ Ver, *Ibidem*, p. 128.

legales y administrativas para hacer efectivas las garantías; en tanto que los gastos implícitos, podrían rebasar el saldo del adeudo vencido.

Información documental

La falta, insuficiencia o distorsión de la información documental suele obstaculizar el acceso de las micro y pequeñas empresas a los mecanismos de financiamiento formal.

Buena parte de las empresas no disponen de registros contables y administrativos de su operación. Y cuando existen, resultan insuficiente para que la institución financiera pueda detectar elementos que respondan las siguientes preguntas:

- * ¿Tiene el solicitante la capacidad técnica y experiencia empresarial para lograr lo que se propone con la inversión que pretende llevar a cabo?
- * ¿Tiene el proyecto de inversión una adecuada sustentación técnica y viabilidad económica razonable y realista?
- * ¿Logrará el solicitante alcanzar y mantener un nivel mínimo de rentabilidad durante la ejecución y operación de su proyecto de inversión, y generar un flujo de recursos suficientes como para hacer frente a sus obligaciones de crédito y evitar la necesidad de recurrir al respaldo de las garantías?¹³¹

Por otra parte, los registros disponibles frecuentemente presentan situaciones de pérdida, al grado que la expansión e incluso continuación de la actividad de la empresa, no encuentra justificación. En este sentido, al no disponer de la documentación que permita suponer una capacidad de administración eficaz, ni demostrar el flujo necesario de recursos para hacer frente a las nuevas obligaciones financieras, se rechaza la solicitud de crédito.

“En muchas ocasiones las solicitudes de financiamiento son rechazadas aun cuando las garantías ofrecidas resulten más que suficientes y los proyectos presenten excelentes perspectivas pues los comités de crédito no pueden aceptar supuestos ocultos ni meras afirmaciones verbales y suelen concluir que si una empresa sólo puede demostrar que pierde sistemáticamente, el mejor respaldo que se le puede otorgar es precisamente no prestarle.”¹³²

¹³¹ Ver, *Ibidem*, p 129.

¹³² Ver, *Ibidem*, p 130

Los procedimientos y prácticas de acceso al crédito

Al problema de falta, insuficiencia o distorsión de la documentación sobre la operación de las micro y pequeñas empresas, debe agregarse la ignorancia de sus propietarios y administradores sobre los mecanismos y trámites para acceder al crédito formal.

Si bien este obstáculo puede salvarse con información y orientación, paradójicamente, las instituciones financieras no cuentan con suficiente personal capacitado para proporcionar este servicio. Además, resultaría incosteable, en los términos antes señalados, destinar personal para apoyar las operaciones de estas empresas, considerando el monto de sus requerimientos.

Como podemos advertir hasta aquí, es urgente fortalecer la participación de las instituciones crediticias, en el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas; y una manera de hacerlo es ofreciendo un margen de intermediación más atractivo a aquellas que presenten a descuento un mayor número de créditos destinados a apoyar a este tipo de empresas; e incrementarlo tratándose de operaciones que se presenten por primera vez. De este modo se estimularía la competencia entre intermediarios financieros; flexibilizando sus requerimientos para acceder al crédito.¹³³

Desde la perspectiva de las empresas, un premio a la puntualidad en sus amortizaciones podría ser la ampliación de su línea de crédito, sin tener que presentar mayores garantías.

Sin embargo, es necesario hacer un mayor énfasis en el otorgamiento de financiamiento en base al objeto y no al sujeto de crédito, considerando a aquél como fuente de amortización.

Finalmente, hay que estimular las acciones conjuntas entre micro, pequeñas y medianas empresas que permitan incrementar la eficiencia y la competitividad colectiva.

“...las inversiones conjuntas debieran recibir un respaldo adicional para acceder con mayores facilidades al financiamiento formal.”¹³⁴

¹³³ Ver, *Ibidem*, pp. 140-144

¹³⁴ *Ibidem*, p. 145.

3.3 FUENTES DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

Uno de los elementos fundamentales de la política de financiamiento al comercio exterior fue la estrategia dirigida a obtener recursos en apoyo a las importaciones y exportaciones del sector productivo nacional.

En este sentido resultó relevante la participación de **BANCOMEXT** y **NAFIN** pues, en su calidad de agentes financieros del gobierno federal, estuvieron encargados de negociar el acceso a recursos en términos más favorables a los ofrecidos por la banca extranjera en condiciones normales de mercado.

Asimismo, vigilarían su adecuado empleo, operando programas congruentes entre el tipo de crédito a otorgar y las características y condiciones de las fuentes de fondeo.¹³⁵

Es importante señalar que con la explotación de las líneas de crédito del exterior se racionaría la salida de divisas; fortaleciendo así, la balanza de pagos del país.

3.3.1 Fuentes de Financiamiento Negociadas por **BANCOMEXT**

El Banco Nacional de Comercio Exterior, a través de su Dirección Ejecutiva de Finanzas y Banca Internacional, se encargó de captar los recursos requeridos para respaldar sus programas financieros, y apoyar con créditos de corto, mediano y largo plazo la actividad comercial, tanto de empresas mexicanas como de sus compradores en el extranjero.

Para ello, acudió a diversas instancias entre las que se encontraron: la banca comercial extranjera, la de inversiones y los mercados de capitales

¹³⁵ Ver, **BANCOMEXT**, "Programa Financiero y de Promoción 1989", en *Comercio Exterior*, Vol. 39, Num. 3, México, Marzo de 1989, pp. 190-192.

internacionales,¹³⁶ estableciéndose así, dos alternativas de fondeo: una tradicional y otra no tradicional.¹³⁷

Fondeo Tradicional.

Las fuentes tradicionales de recursos estuvieron constituidas por líneas crediticias contratadas con bancos comerciales extranjeros e instituciones de desarrollo internacionales. De modo que se consideraron fuentes tradicionales de recursos las siguientes:

- Líneas Comerciales
- Líneas Garantizadas
- Eximbank de Japón
- Banco Mundial
- Banco Interamericano de Desarrollo

Las Líneas de Crédito Comerciales negociadas con bancos extranjeros, constituyeron una de las opciones más conocidas para financiar importaciones y exportaciones, a plazos menores a un año, de materias primas, partes y refacciones prioritarias. Y aunque podían emplearse en la adquisición de bienes de capital, las condiciones del financiamiento no serían ventajosas; en tanto que el riesgo de la operación era asumido, en buena medida, por la institución financiera otorgante del crédito. En este sentido, a menos que la operación no alcanzara el monto mínimo requerido para solicitar apoyo a través de una línea garantizada, utilizar líneas comerciales para importar bienes de capital, resultaba poco costeable.

En contraposición, las Líneas Directas o Garantizadas fueron diseñadas, fundamentalmente, para financiar la compra de bienes de capital; operación en la cual, el Eximbank aseguraba al exportador contra el incumplimiento de pago por parte del importador.¹³⁸

¹³⁶ Ver, BANCOMEXT, *Bancomentando*, México, (sin fecha de publicación), p. 15

¹³⁷ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Dirección Ejecutiva de Contraloría y Administración, *Informe de autoevaluación, Primer semestre de 1992, Anteproyecto borrador*, (Mimeo), Agosto de 1992, p. 48

¹³⁸ Para mayores detalles ver: Corona González, Rubén Gerardo, *El Financiamiento a las importaciones de bienes de capital en México*, Tesis R I UNAM, Marzo 1997, p. 127

Este tipo de líneas surgió como una respuesta de los gobiernos de los países industrializados, ante la necesidad de apoyar sus exportaciones a países en desarrollo, considerados de "alto riesgo". De modo que, a través de la garantía ofrecida por el Eximbak (institución aseguradora), se estimulara la participación de instituciones crediticias en el financiamiento de estas operaciones, y consecuentemente, se incrementarían los flujos de comercio exterior.

A través de las líneas garantizadas, el exportador de bienes de capital adquiría la certeza del pleno cumplimiento de los términos del contrato; asegurando su pago dentro de los plazos acordados; y, a través del banco de su confianza. Además, al disponer inmediatamente (contra entrega de documentos, como la carta de crédito) del producto de su venta, mantenía la liquidez de su empresa. Y, finalmente, dado que la negociación la realizaba una institución con experiencia, se evitaban errores que incrementarían innecesariamente el costo de la operación.

El comprador, por su parte, además de adquirir financiamiento a largo plazo en condiciones más favorables a las prevalecientes en el mercado, contaría con la posibilidad de diferir el pago de su adquisición y conservar así, la liquidez que le permitiera crecer y modernizarse a un bajo costo financiero.

De igual modo, su participación en la transacción quedaba asegurada en la medida que no podía transferirse ningún pago, hasta que el vendedor no cumpliera cabalmente las obligaciones adquiridas en el contrato.

Además, al contar con asesoría de instituciones especializadas se garantizaba el óptimo desarrollo de su importación.¹³⁹

Líneas Garantizadas administradas por BANCOMEXT

A través de estas líneas preferenciales se financiaron requerimientos por un máximo equivalente al 85% de cada operación, a plazos que podían abarcar

¹³⁹ Ver, *Ibidem*, p. 138.

de 2 a 5 años, mediante carta de crédito, carta de instrucción o reembolso, según lo establecido en el convenio de la línea de crédito correspondiente.¹⁴⁰

Entre las líneas garantizadas de mayor importancia debemos mencionar las contratadas con Canadá, Estados Unidos, Japón, Alemania y España; de las cuales se presenta una breve descripción a continuación:

Líneas Garantizadas contratadas con Canadá

Con garantías otorgadas por la Export Development Corporation (EDC), Canadá concedió créditos a largo plazo para financiar operaciones mayores a 50 mil USDIs. Esto, en apoyo a la exportación de bienes de capital y servicios de origen 100% canadiense, principalmente de los siguientes sectores:

- Servicios de diseño industrial, ingeniería y consultoría
- Industria manufacturera
- Industria alimenticia
- Producción de bienes de capital de transporte
- Equipo e infraestructura en telecomunicaciones

Además, se puso a la disposición un mecanismo de reembolso mediante el cual, el importador que hubiera efectuado alguna transacción de contado, podía solicitar financiamiento, en coordinación con el exportador canadiense.¹⁴¹

Adicionalmente se concedieron créditos a corto plazo (360 días) para la adquisición de materias primas de origen agrícola; pudiéndose financiar hasta el 100% del valor FOB de las operaciones que representaran como mínimo 100 mil USDIs.

Líneas Garantizadas contratadas con Estados Unidos

Estados Unidos otorgó créditos a corto plazo para exportaciones de insumos agrícolas, con garantía de la Commodity Credit Corp (CCC), financiando hasta el 100% del valor FOB de la operación; la cual no debía ser menor a 100 mil USDIs.¹⁴²

¹⁴⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Catálogo de líneas de crédito, IMPORTACIONES*, México, Mayo de 1990, p. 11.

¹⁴¹ Ver, Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, pp. 151-154

¹⁴² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Op cit*, pp 15-21

En marzo de 1990 el Eximbank de Estados Unidos concedió a México garantía para acceder a un crédito por 80.75 mill. de USDIs. con el First Interstate Bancorp, para la importación de bienes de capital de origen estadounidense.¹⁴³

Asimismo, para el comercio de bienes intermedios, de capital, productos agrícolas y ganado dispuso de líneas a largo plazo garantizadas por Eximbank-FCIA,¹⁴⁴ en beneficio de las empresas establecidas en territorio mexicano, con necesidades mayores a 50 mil USDIs.; financiándose gastos de instalación y servicios técnicos, como parte de la misma operación.

Finalmente, podía accederse a los recursos a través del mecanismo de reembolso, previa autorización del Eximbank y BANCOMEXT.¹⁴⁵

Líneas Garantizadas negociadas con España

El 11 de enero de 1990, los gobiernos de España y México suscribieron el "Tratado General de Cooperación y Amistad" en el cual se estipuló la concesión de créditos a México por 4 mil mill. de USDIs., con cargo al Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD), para el periodo comprendido de 1990 a 1994.¹⁴⁶

En base a lo anterior, BANCOMEXT estableció líneas de crédito con el Instituto de Crédito Oficial de España (ICO) y diversos bancos comerciales como el Banco Bilbao Vizcaya, Banco Santander y Sabadell, entre otros; a fin de financiar en forma ágil y oportuna las exportaciones españolas adquiridas por empresas mexicanas, que les permitieran fortalecer y efficientar sus actividades productivas.

De este modo, se pusieron a la disposición créditos para el financiamiento de operaciones mayores a 100 mil USDIs., a plazos hasta de 5 años.

Entre los bienes susceptibles de financiarse se encontraron: bienes de capital, maquinaria, equipo usado, material de transporte, aviones, buques, plantas completas, proyectos y servicios; los cuales debían contener como mínimo, un grado de integración nacional español del 90%.

¹⁴³ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol 40, Num 4, México, Abril 1990, p 319

¹⁴⁴ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Op cit*, p 35.

¹⁴⁵ Ver, Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, pp 159-165

¹⁴⁶ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Línea del Rey*, documento publicado por BANCOMEXT, México, (sin fecha de publicación)

Adicionalmente podían financiarse en el país de origen los fletes, acarreos y seguros; y en el país de destino los servicios técnicos y gastos de instalación, como parte de la misma operación.

Paralelamente a la contratación de las líneas antes mencionadas, se puso a la disposición del sector productivo mexicano la llamada Línea del Rey, a la que ya hemos hecho alusión, para apoyar el comercio de bienes de capital y servicios de origen español.

Con recursos por 300 mill. de USDIs. esta línea se dirigió a apoyar a las empresas establecidas en México, con requerimientos entre 100 mil USDIs. y 15 mill. de USDIs. por operación, a plazos entre 2 y 8 años, dependiendo del valor total y naturaleza de los bienes objeto del contrato.

Esta línea entró en vigor el 2 de Abril de 1991 y a pesar de haber ofrecido mejores condiciones que las contratadas con los bancos comerciales, fue subutilizada; razón por la que por el gobierno español la canceló en 1993.¹⁴⁷

Líneas Garantizadas con Japón

El 18 de Julio de 1991 se firmó un acuerdo entre BANCOMEXT-NAFIN y el Eximbank de Japón por 10 mil millones de yenes para financiar bienes de capital y servicios procedentes de aquel país.

Los recursos se contrataron con Bank of Tokio e Industrial Bank of Japan para financiar hasta el 85% del valor de las operaciones de exportación de bienes con un GIN 100% japonés, por un plazo máximo de 10 años (dependiendo del monto a financiar).¹⁴⁸

Del mismo modo, el 1 de junio de 1993 se otorgó otra línea para financiar la inversión directa proveniente de aquel país, hasta por un monto equivalente a 10 mill. de USDIs.; a través de la cual, se concederían créditos preferenciales para proyectos por más de 500 mil USDIs.; con plazos de amortización de hasta 13 años y 3 de gracia.¹⁴⁹

¹⁴⁷ Ver, Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, pp 155-158

¹⁴⁸ Ver, *Ibidem*, p 167.

Línea garantizada contratada con Alemania

BANCOMEXT y NAFIN suscribieron en junio de 1993 un acuerdo básico con KFW (Kreditanstalt Für Wiederaufbau) que puso a la disposición una línea de 500 millones de marcos alemanes para financiar las importaciones de bienes de inversión y servicios provenientes de aquel país.

A través de este instrumento se otorgaron créditos a operaciones con un valor mínimo de 300,000 marcos alemanes, en apoyo a bienes con un GIN alemán mínimo del 70% y 30% de la comunidad europea.

Asimismo, por consenso de la OCDE, sólo el 85% de la operación se financiaría mediante esta línea, debiendo el comprador liquidar el 15% restante, por concepto de anticipos y gastos intermedios.¹⁵⁰

Otras líneas de crédito a largo plazo:¹⁵¹

Además de las líneas garantizadas antes mencionadas, BANCOMEXT contrató créditos a largo plazo con los siguientes países:

PAIS	DESTINO DE LOS RECURSOS
Bélgica.	Bienes de capital y equipo pesado.
Corea	Bienes de capital, bienes de consumo duradero, componentes.
Francia	Bienes de capital, equipos, complejos industriales y servicios.
Suiza	Bienes de capital y equipo.
Yugoslavia	Bienes de capital, equipo y barcos.
Finlandia	Bienes de capital y servicios.
Hungría	Bienes de capital.
India	Bienes de capital y servicios.
Italia	Bienes de capital y equipo pesado de operaciones con un valor mínimo a 100 mil USDIs., a través de los siguientes bancos: CREDIOP, EFIBANCA, MEDIOBANCA. ¹⁵²
Perú	Bienes de capital, bienes de consumo duradero, servicios de ingeniería, consultoría técnica y construcción
Reino Unido	Bienes de capital, equipo pesado, plantas industriales y servicios..

¹⁴⁹ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol 43, Num 8, México, agosto 1993, p 790

¹⁵⁰ Ver, Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, pp. 148-151

¹⁵¹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C, *Catálogo de líneas de crédito, IMPORTACIONES*, México, Mayo de 1990, pp 23-73.

¹⁵² Ver, Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, p 166.

U. R. S. S.	Línea con vigencia hasta el 16 de abril de 1991, para financiar maquinaria y equipo.
Venezuela	Bienes de capital y servicios.

Uno de los problemas para acceder a recursos a través de este tipo de líneas, fue el tiempo de espera necesario para obtener una respuesta positiva de parte de las instituciones aseguradoras. Esto debido al riesgo que les representaba el otorgamiento de créditos a un país como México.

Así pues, las operaciones con países europeos y asiáticos resultaban poco ágiles y las primas de seguros altas; colocándose entre 3.5% y 6% contra el 2.25% que se cobraba como máximo en Estados Unidos.¹⁵³

Por otro lado, como en otros programas de financiamiento, prevalecía el desconocimiento de estas alternativas entre las instituciones de primer piso mexicanas, encargadas de su promoción.

Además, con el fortalecimiento del sistema financiero nacional, los bancos privados comenzaron a contratar directamente con la banca extranjera las líneas crédito que requerían para el financiamiento de sus clientes;¹⁵⁴ las cuales, si bien implicaban operaciones menos largas, prescindían de las ventajas (en cuanto a montos máximos de financiamiento, plazos de amortización, etc.), que otorgaban las líneas garantizadas a través de las instituciones de fomento.¹⁵⁵ Sin embargo, ante la premura con la que algunas

¹⁵³ El 10 de mayo de 1990, el Eximabank de Estados Unidos informó la reducción de la comisión que cobraba por garantizar créditos dirigidos a apoyar importaciones mexicanas de bienes de capital, refacciones y servicios provenientes de aquel país; pasando de 3.38 a 2.5%. Según *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 40, Num. 6, México, Junio 1990, p. 563

¹⁵⁴ El 6 de Abril de 1990, el First National Bank of Boston y el Bank of New York otorgaron sendas líneas de crédito por 29 4 mill. de USDs., a BANAMEX (ambas con garantía del Eximbak de EU, a un plazo de 5 años), para financiar a empresas públicas y privadas, en sus necesidades de bienes de capital de origen estadounidense. Asimismo, el 25 de Abril del mismo año, la Corporación Financiera Internacional (CFI) le concedió un crédito por 60 mill. de USDs., a 10 años de plazo, para apoyar a empresas privadas pequeñas y medianas cuya producción se orientara al comercio exterior. Ver, *idem*.

Por su parte, el 30 de enero BANCOMER recibió del First Interstate Bank Ltd. una línea de crédito por 100 mill. de USDs., con garantía del Eximbak de Estados Unidos, para financiar hasta el 85% de valor de cada operación de importaciones de bienes de capital provenientes de ese país, a un plazo máximo de 7 años; siendo esta, la primera operación de este tipo realizada por un banco privatizado. Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 42, Num. 2, México, Febrero 1992, p. 128

¹⁵⁵ Es interesante observar que, según el estudio de Rubén Gerardo Corona González, del total de importaciones de bienes de capital realizadas entre 1988-1994, el financiamiento a cargo de BANCOMEXT sólo representó el 4.5%. Esto significa que el 95.5% restante fue importado con recursos

empresa requerían financiamiento, ya fuera para aprovechar alguna oportunidad de último momento, por retrasos en su estrategia productiva, o simplemente por falta de planeación, esta fuente de recursos se constituyó en una alternativa altamente recurrida. De modo que, en un afán por ganar tiempo, se incrementaba el costo de la operación y se reducía su tiempo de amortización.

En cuanto a los recursos provistos por instituciones internacionales de fomento como el Banco Mundial, debemos mencionar el crédito por 300 mill. de USDIs., otorgado en mayo de 1991, para financiar el desarrollo de las exportaciones mexicanas, a un plazo de 17 años, con 5 de gracia y tasa de interés de 7.73% anual.¹⁵⁶

Asimismo, se otorgaron créditos en el marco del Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial (PROFIRI-Banco Mundial); sin embargo, el desconocimiento de las instituciones intermediarias propició que fueran subutilizados. De modo que para junio de 1993 (un año después de haberse abierto la línea por 50 mill. de USDIs.), únicamente se había ejercido el 20% de los recursos.¹⁵⁷

Fondeo no Tradicional

A fin de encontrar alternativas de fondeo que contribuyeran al cumplimiento de su operación financiera¹⁵⁸ y representaran mayores ventajas para el financiamiento del comercio exterior mexicano, BANCOMEXT buscó fuentes de recursos que, por novedosas, se consideraron no tradicionales entre ellas:

- Financiamiento en base a la cartera. (Venta de cartera de pre-exportación y exportación)
- Fondeo Automático de Cartera de Exportación (FACE)

propios u otros financiamientos que no ofrecían los beneficios de las líneas de crédito garantizadas. De esta manera, al ver comprometido su flujo de efectivo y elevar sus costos de producción y precios de mercado, las empresas asumieron un costo adicional que limitó su competitividad internacional. Para mayores detalles remitirse a Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, pp 110-112, 168, 195

¹⁵⁶ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 41, Num 5, México, Mayo 1991, p 438

¹⁵⁷ Para mayores detalles remitirse a Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, pp 187-188.

¹⁵⁸ Ver, Asociación Latinoamericana de Instituciones de Desarrollo, *El papel de la banca de fomento en el contexto de la liberalización financiera, el caso de México. -Documento Preliminar-*, Red de Estudios Económicos de Aude, Noviembre de 1991, p 40

- Emisión de papel comercial en mercados de dinero y capital internacionales
- Reembolso de Importaciones

Este tipo de fondeo, se desarrolló notablemente durante el periodo 1989-1994; llegando a representar 32,707 mill. de USDIs., contra los 10,862 mill. de USDIs. adquiridos de manera tradicional.¹⁵⁹ (Ver cuadro 3.1)

Cuadro 3.1
FUENTES DE RECURSOS NEGOCIADAS POR BANCOMEXT EN EL PERIODO 1989-1994
(Millones de dólares)

FUENTES DE RECURSOS	1989	1990	1991	1992	1993	1994e/	TOTAL TIPO DE FUENTE
TRADICIONAL							
LINEAS COMERCIALES	662	1015	912	598	333	331	3851
LINEAS CON GARANTIA	373	573	589	724	610	468	3337
EXIMBANK DE JAPON	39	*1037	93	----	40	14	1223
BANCO MUNDIAL /BID	358	*1510	202	359	5	17	2451
Sub-total	1432	4135	1796	1681	988	830	10862
NO TRADICIONAL							
FINANCIAMIENTO CON BASE A CARTERA (Pre-exportación - Exportación)	---	522	1945	3432	6722	6993	19614
EMISION DE BONOS Y PAPEL COMERCIAL	100	60	228	453	3936	15483	20260
REEMBOLSO DE IMPORTACIONES	---	---	159	588	240	134	1121
Sub-total	100	582	2332	4473	10898	22610	40995
TOTAL	1532	4717	4128	6154	11886	23440	51857

*Incluye apoyo extraordinario para instrumentar renegociación de la deuda externa de México.

e/ Estimado

Fuentes:

Economía Mexicana, Evolución y Oportunidades Comerciales de Inversión Dr. Humberto Soto Rodríguez, Director General, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., México.

BANCOMEXT, Resultados 1994, (Mimeo)

Banco Nacional de Comercio Exterior, Informe Anual 1994, México, p. 38-39

La captación con base a cartera (venta de cartera de exportación y pre-exportación), despuntó a partir de 1991, con 1,945 mill. de USDIs.; participando por primera vez, 45 bancos extranjeros; lo que redundó en una reducción considerable del costo de los recursos.¹⁶⁰

Dentro de este renglón, se incluyeron 522 mill. de USDIs. y 1,122 mill. de USDIs., en 1990 y 1991, respectivamente, que correspondieron al mecanismo denominado Fondeo Automático de Cartera de Exportación (FACE). Creado

¹⁵⁹ Esto significó que el 75% de los recursos captados durante 1989-1994 correspondieron a fuentes no tradicionales.

¹⁶⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1991*. México, pp 40-41.

para financiar las exportaciones mexicanas con destino a Estados Unidos, Canadá y Puerto Rico.

Lo novedoso de este instrumento radicó en la posibilidad de otorgar financiamiento con recursos provenientes del exterior; respaldados en la cartera de exportación de las operaciones de venta, objeto del apoyo. De modo que, al desligarse el acceso a los recursos externos, de las condiciones internas del país, se eliminaba de las operaciones el "Riesgo México". Asegurándose así, el fondeo automático y competitivo del exterior.¹⁶¹

Por otro lado, como se observa en el cuadro 3.1, la emisión de bonos y papel comercial tomó especial relevancia.

Al respecto es importante mencionar que la participación de BANCOMEXT marcó el retorno de una institución mexicana al mercado financiero de largo plazo, restringido en los últimos años. De modo que se reabrió una fuente alternativa de recursos, para entidades de los sectores público y privado que incrementó las opciones para la contratación externa de créditos, en términos y condiciones más favorables.¹⁶²

En este sentido, destacaron las emisiones realizadas en 1991 por 228 mill. de USDIs. (casi 4 veces más que en 1990), integradas de la siguiente manera:¹⁶³

- Emisión a un año en el euromercado por 75 mill. de USDIs. para colocarse simultáneamente en México y el extranjero.
- Emisión de bonos en el euromercado de Londres por un monto de 100 mill. de USDIs.
- Emisión en dólares canadienses en el euromercado, por el equivalente a 52 mill. de USDIs. con la cual, México se situó como el primer país latinoamericano en colocar bonos en ese mercado y en aquella moneda.

En 1992 se colocaron bonos en la Bolsa de Valores de Madrid por 10,000 mill. de pesetas; cuyo producto se destinaría a fomentar el comercio exterior de México. En la operación, encabezada por el grupo Santander, participaron

¹⁶¹ Ver, "Mecanismo de Fondeo Automático de Cartera de Exportación (FACE)", *TELEX CIRCULAR No. 21/91*, enviado por BANCOMEXT a las instituciones bancarias de primer piso, 26 de Abril de 1991, pp. 1-4.

¹⁶² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C , *Informe Anual 1989*, México, pp 31-32

instituciones como el Banco Central Hispanoamericano, la Swiss Bank Corporation, el Citibank España, el Banco Comercial Trasatlántico, el Bankers Trust, el Banco Español de Crédito, el Midland Bank y el Chase España.¹⁶⁴

Por su parte, en 1993 destacó la emisión de bonos Samurai en el mercado japonés por 15,000 mill. de yens (140 mill. de USDIs.). Donde la Nikko Securities, actuó como agente colocador.¹⁶⁵

Finalmente en 1994, a pesar del ambiente de volatilidad prevaleciente en los mercados internacionales y los eventos registrados en el país, BANCOMEXT realizó con éxito emisiones de deuda a plazos y tasas muy favorables.

En enero colocó el primer Bono Global Mexicano, simultáneamente en los mercados de capitales de Estados Unidos, Europa y Asia, por un monto de un mil mill. de USDIs. Y en mayo emitió un bono a tasa flotante o Floating Rate Note, en el euromercado, dentro del programa de emisiones continuas a mediano plazo.

Este programa junto con el de emisiones en el mercado estadounidense, por 500 mill. de USDIs., constituyeron los más grandes y activos de América Latina; a través de los cuales, BANCOMEXT contó con flexibilidad para ofrecer instrumentos que respondieran a las necesidades de los inversionistas.¹⁶⁶

Es importante mencionar que a pesar de las acciones emprendidas por BANCOMEXT para poner a la disposición recursos en apoyo al sector exportador mexicano, muchas empresas continuaron buscando fondeo directo del exterior. Ya fuera por "los altos costos que representan los créditos en México",¹⁶⁷ o por encontrar que los bancos rehuían a comprometer sus recursos en proyectos de riesgo. De tal manera que la deuda externa del sector privado no financiero se incrementó 314.3% de 1989 a 1993.

¹⁶³ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1991*, México, pp 40-41.

¹⁶⁴ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 42, Num 3, México, marzo 1992, p. 232

¹⁶⁵ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 44, Num 2, México, febrero 1994, p. 161.

¹⁶⁶ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Informe Anual 1994*, México, pp 38-39

¹⁶⁷ Hernández E., Guadalupe, "Acuden Industriales al Fondeo Externo como mejor alternativa de financiamiento", *El Financiero*, (Diario), Jueves 15 de Septiembre de 1994, México, p. 21

Por último señalemos que las ramas que más dependieron del endeudamiento externo fueron: el cemento, construcción, automotores, autopartes, minería, hotelería y bienes de consumo. Siendo los instrumentos de fondeo más socorridos: la emisión de bonos y obligaciones, los créditos directos de los bancos extranjeros y, en menor proporción, la emisión de papel comercial.¹⁶⁸

3.3.2 Fuentes de Financiamiento Negociadas por NAFIN

Con objeto de apoyar la actividad productiva tanto de exportadores directos como indirectos, Nacional Financiera otorgó recursos captados a través de:

- **Líneas globales de crédito**, por medio de las cuales los empresarios mexicanos obtendría créditos a mediano y largo plazo, con tasas de interés preferenciales, para el financiamiento de las importaciones de maquinaria, equipo, refacciones, insumos agroindustriales, materias primas y servicios.
- **Líneas de crédito a corto plazo**, otorgadas por una amplia red de bancos corresponsales con cobertura mundial, para financiar hasta el 100% de las operaciones de pre-exportación, exportación e importación.
- **Créditos específicos**, destinados a operaciones que por sus características (monto, plazo de entrega, etc.) requerían créditos que se ajustaran a sus necesidades particulares.¹⁶⁹

Las Líneas Globales de Crédito contaron con garantía de los organismos oficiales de financiamiento a la exportación de los respectivos países. Y con ellas, NAFIN proporcionó a las empresas mexicanas, recursos en condiciones preferenciales para sus adquisiciones en el exterior de maquinaria, equipo, componentes, refacciones e insumos intermedios.

“En este caso, los términos y condiciones en cuanto a tasas de interés, montos y porcentajes de financiamiento, plazos de amortización, formas de pago, costos y comisiones y requisitos de elegibilidad, son determinados o acordados con el refinanciador externo, y tanto NAFIN, como el

¹⁶⁸ Ver, Guillen R, Arturo, “El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana”, en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 12, México, Diciembre 1994, p 1077

¹⁶⁹ Ver, *Nacional Financiera, Ofrece los siguientes servicios financieros internacionales*, Documento publicado por Nacional Financiera, S N C , Septiembre-Diciembre de 1994

intermediario financiero están obligados a transferirlos a la empresa acreditada que importa los bienes, con la única adición, por supuesto, de sus respectivos márgenes de intermediación, que en el caso de NAFIN se ha ajustado siempre al 0.5% anual sobre saldos insolutos.¹⁷⁰

Sin embargo, dado a que el financiamiento con recursos de las líneas globales no operaba bajo el esquema de descuento o autorización automática, cada operación debía obtener previamente la conformidad expresa del banco del exterior; alargándose así, el tiempo de espera para conocer la autorización.¹⁷¹

Entre las líneas globales disponibles gracias a la gestión de Nacional Financiera se encontraron:¹⁷²

AMERICA

PAIS	BANCO	GARANTIA	MONTO (Millones)
CANADA	Export Development Corporation	EDC	USDls. 30
	Bank of Montreal		USDls. 20
EUA	Swiss Bank Corporation	EXIMBANK	USDls. 10
	Société Générale	EXIMBANK	USDls. 10
	Bank of America	EXIMBANK	USDls. 5
	Barclays Bank	CCC	USDls. 10
	Swiss Bank Corporation	CCC	USDls. 30
	National Bank for Cooperatives	CCC	USDls. 2.5

ASIA

COREA	Export Import Bank of Korea		USDls. 10
JAPON	Export Import Bank of Japan/Bank of Tokio	MITI PARA B O T.	Y J 10,000
	Export Import Bank of Japan (Línea para financiar proyectos de coinversión de empresas mexicanas y japonesas)		Y J 15,000

¹⁷⁰ Ver, López Espinosa, Mario. *El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Propuestas de Acción a partir de la Experiencia de México.* (Estudio realizado en el marco del Proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD "Políticas Financieras para la Transformación Productiva con Equidad" RLA/92/003, en junio de 1993 y fue publicado originalmente en Santiago de Chile en junio de 1994), pp. 72-73

¹⁷¹ Es importante señalar que la institución financiadora extranjera, sólo documenta la operación sin transferir físicamente recursos a NAFIN o al intermediario financiero, ya que ella misma efectúa el pago directamente al proveedor de su respectivo país. Ver *Idem*

¹⁷² Ver, *Ibidem*, pp. 73-74.

EUROPA

ALEMANIA	Kreditanstalt Für Wiederaufbau para el financiamiento a largo plazo de bienes de inversión y servicios de origen alemán para el mercado mexicano.	HERMES	M.A. 100
	Landesbank Hessen-Trüringen	HERMES	M A 30
	Girozentrale (LHG)	HERMES	M A 50
	Frankfurter Bank (BHF) Westdeutsche Landesbank Girozentrale (WLG)	HERMES	M.A. 100
AUSTRIA	Reiffeisen Zentralbank Oesterreich (RZB)	OKB	CH A 500
	Girocredit Bank Ag der Sparkassen (GBS)	OKB	CH.A 250
BELGICA	Bancos Comerciales Belgas: Generale Bank, Banque de Bruxelles Lambert, Kreditbank, N.V. y Banque Indosuez Belgique, S A	DUCROIRE	F B 750
ESPAÑA	Banco de Santander	CESCE	P.E. 2,000
	Banco de Sabadell	CESCE	USD 25
	Banco Bilbao Viscaya	CESCE	USD 50
FINLANDIA	Finnish Export Credit Ltd	VEINTITAKUULAITOS	USD 5
FRANCIA	Société Générale	COFACE	F F. 50
PAISES BAJOS	Rabobank Nederland	WCS	F H. 25
ITALIA	Banca di Roma	SACE	USD 50
	Consorzio di Credito per le Opere Pubbliche (1991 Recursos a mediano y largo plazo para importaciones mexicanas de bienes y servicios de aquel país) ¹⁷³		USD 100
	Banca de Roma Internacional Luxemburgo (1994. Línea para financiar hasta el 85% de los bienes y servicios italianos que requirieran los sectores productivos mexicanos en sus procesos de tecnología de punta. ¹⁷⁴		USD 50
REINO UNIDO	Barclays Bank Plc.	ECGD	USD 20
	Lloyds Bank Plc	ECGD	USD 10
SUECIA	Skandinaviska Enskilda Banken	EKN	USD 15
SUIZA	Union Bank of Switzerland	SERG	F S 5
	Swiss Bank Corporation	SERG	F S 50

¹⁷³ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol 41, Num 1, México, Enero 1991, p 109

¹⁷⁴ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 44, Num. 10, México, Octubre 1994, p.925.

Asimismo, NAFIN contó a partir de 1992 con un crédito por 50 mill. de USDIs. otorgado por el Banco Mundial, para consolidar el Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial (PROFIRI- Banco Mundial). Sin embargo, su falta de difusión ocasionó que fuera subutilizado; quedando por ejercer, después de múltiples ampliaciones, 30 mill. de USDIs.¹⁷⁵

Finalmente, Nacional Financiera también participó en la emisión de bonos; destacando:

- En 1991, colocaciones en el euromercado por 125 mill. de USDIs., a plazo de 5 años.¹⁷⁶
- En 1992, colocación de europapel comercial, con el Citibank, por 250 mill. de USDIs. Esto en el marco del plan de fondeo de la institución en los mercados internacionales, para hacer frente a los requerimientos específicos de financiamiento de las industrias micro, pequeñas y medianas.¹⁷⁷
- En 1994, dos emisiones de bonos a cargo de Kidder Peabody Internacional Ltd. La primera en el euromercado por 100 mill. de USDIs., a tasa flotante y plazo de 5 años. La segunda, mediante el fideicomiso NAFIN-Finance Trust II que consistió en una colocación de pagarés a tasa flotante por 129.8 mill. de USDIs., en los mercados europeo y estadounidense.¹⁷⁸

3.4 DESTINO DEL FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR

BANCOMEXT intensificó su apoyo al desarrollo de aquellas actividades que ya participaban en los mercados internacionales, o contaban con potencial para ello, a través del financiamiento de las necesidades específicas de los siguientes sectores: manufacturero y de servicios; industria maquiladora y sus

¹⁷⁵ Ver, Corona González, Rubén Gerardo, *Op cit*, pp 187-188

¹⁷⁶ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 41, Num. 5, México, Mayo 1991, p. 439

¹⁷⁷ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 42, Num. 5, México, Mayo 1992, pp. 493-494

¹⁷⁸ Ver, *Comercio Exterior*, "Recuento Nacional", Vol. 44, Num. 2, México, Febrero 1994, p. 162

proveedores; minero-metalúrgico; agropecuario; pesquero y turístico. (Ver cuadro 3.2)

Cuadro 3.2
FINANCIAMIENTO OTORGADO POR BANCOMEXT
1989-1994
(Mill. de USDs.)

	1989*	1990	1991	1992	1993	1994
Manufacturas y servicios	n.d.	\$10,790.20	\$11,406.00	\$7,958.00	\$9,247.00	\$9,016.00
Industria Maquiladora**	\$73.00	\$324.30	\$755.00	n.d.	n.d.	n.d.
Agropecuario y Agroindustrial	\$570.00	\$1,895.60	\$1,241.00	\$1,487.00	\$2,588.00	\$2,104.00
Minero-metalúrgico	n.d.	\$171.30	\$830.00	\$113.00	\$1,936.00	\$2,068.00
Turismo	\$174.00	\$275.60	\$195.00	\$258.00	\$704.00	\$823.00
Pesca	\$35.00	\$121.60	\$174.00	\$96.00	\$129.00	\$172.00

*En 1989 el financiamiento total no coincide con el financiamiento por sectores, por no disponerse del monto específico destinado a Manufacturas y servicios, así como al sector Minero-metalúrgico.

**A partir de 1992 no se dispone del monto específico de financiamiento destinado a la industria maquiladora; razón por la que no se incluye en el cuadro.

El cuadro se integró con datos provenientes de las siguientes fuentes:

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1989, México, p. 1-4, 23-27

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1990, México, p. 2

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1991, México, p. 34, 36

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1992, México, p. 30

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1993, en Comercio Exterior, Vol. 44 Num 9, Septiembre de 1994, México, p. 800, 804

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1994, México, p. 22, 27

3.4.1 Manufacturas y Servicios

En congruencia con el objetivo de política económica de apoyar la exportación de productos con un mayor valor agregado, destacaron los flujos crecientes de recursos destinados a las manufacturas y servicios, que representaron más del 62% del financiamiento otorgado durante el sexenio.

Con ellos se benefició a los industriales en las distintas etapas del proceso de exportación de sus productos; esto es, desde sus requerimientos de inversión y desarrollo tecnológico hasta los periodos de producción, acopio y existencias; y, desarrollo de canales de comercialización.

A fin de incrementar la participación de los exportadores mexicanos en los mercados internacionales e integrar las cadenas productivas del país,

BANCOMEXT fomentó el uso intensivo de instrumentos como la Tarjeta Exporta, sobre todo por empresas medianas y pequeñas. Asimismo, promovió la mayor disponibilidad de créditos para exportadores indirectos.¹⁷⁹

Las ramas que recibieron mayores recursos durante el sexenio fueron:

- Productos metálicos, maquinaria y equipo. Destacando la producción y exportación de automóviles, motores, refacciones y partes; así como equipos y aparatos mecánicos; además de aparatos eléctricos;
- Productos químicos de uso industrial;
- Industria textil, cuero y calzado; y
- Alimentos, bebidas y tabaco.

En 1990, además del financiamiento a automóviles, motores, autopartes; equipos y aparatos mecánicos; y diversos productos químicos de uso industrial, se apoyó la exportación de: plásticos; metales preciosos y manufacturas de zinc, hierro y acero.¹⁸⁰

Durante 1991, año en que despuntó el apoyo al sector,¹⁸¹ 60% de los créditos fueron absorbidos por las ramas de maquinaria y equipo; productos químicos; alimentos, bebidas y tabaco; y, la industria textil y del vestido. Y de manera particular, la producción y exportación de automóviles, refacciones y partes, aparatos eléctricos y motores.¹⁸²

Cabe señalar que con estos recursos se financiaron 2,747 empresas, 70% de las cuales correspondieron a las denominadas "empresas a desarrollar".¹⁸³

En 1993, las ramas favorecidas fueron, en primer lugar, los productos metálicos con 2,101 mill. de USDls.; especialmente, las exportaciones de la industria automovilística terminal y de autopartes. En segundo lugar, la industria textil, cuero y calzado con 1,926 mill. de USDls.; a través de los cuales se apoyaron las ventas de calzado e hilados texturizados de poliéster; y

¹⁷⁹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1992*, México, p. 29

¹⁸⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1990*, México, p. 26.

¹⁸¹ Los créditos otorgados en 1991 al sector Manufacturero y de Servicios (11,406 mill. de USDls), representaron el 78% de los recursos que BANCOMEXT destinó, ese año, en apoyo al comercio exterior.

¹⁸² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1991*, México, p. 37

¹⁸³ Ver, *Idem*.

se beneficiaron 857 empresas. Y finalmente las ramas química y petroquímica, a las que se destinaron 1,135 mill. de USDIs.

De los recursos canalizados en ese mismo año a manufacturas y servicios 7,217 mill. de USDIs. correspondieron a créditos de corto plazo; de los cuales, 1,935 mill. sirvieron para financiar las necesidades de capital de trabajo de las empresas exportadoras; 981 para la importación de insumos, partes y componentes incorporables a la producción de exportación; 1,354 para el financiamiento de las ventas directas; y, 1,269 para las ventas de los exportadores indirectos.

Por otra parte, con el fin de modernizar el aparato productivo, se concedieron créditos de largo plazo por 2,030 mill. de USDIs. para la adquisición de bienes de capital, desarrollo de proyectos de inversión y fortalecimiento de la estructura financiera de las empresas.¹⁸⁴

Finalmente, en 1994 las ramas textil, cuero y calzado; productos metálicos, maquinaria y equipo; y química absorbieron el 56% del crédito otorgado al sector manufacturero y de servicios. (Ver gráfica 3.1)

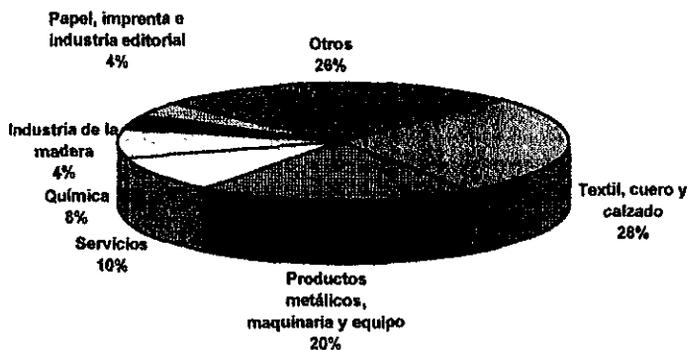
En el caso de la industria textil, cuero y calzado, 1,057 empresas recibieron apoyo para producción, ventas, equipamiento y fortalecimiento de su estructura financiera; particularmente en beneficio de los siguientes productos: tejidos de mezclilla, prendas de vestir de algodón, calzado de suela de cuero natural y filamentos de poliéster texturizado.

De la rama de productos metálicos, maquinaria y equipo, sobresalió el financiamiento a la producción y exportación de partes y accesorios de vehículos; partes y motores para la aviación; envases tubulares flexibles; máquinas y aparatos autopropulsores; piezas aislantes de plástico; partes de aparatos de telegrafía y emisores receptores de radiotelefonía.

¹⁸⁴ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1993", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 9, México, Septiembre 1994, p. 806

Por último, de la industria química fue importante el crédito otorgado a la urea, pinturas y barnices a base de poliéster, carbonato de estroncio y polímeros de vinilo rígidos.¹⁸⁵

Gráfica 3.1
FINANCIAMIENTO AL SECTOR MANUFACTURERO Y DE SERVICIOS
EN 1994



Fuente: Banco Nacional de Comercio Exterior, Informe Anual 1994, México, p. 29

3.4.2 Maquiladoras y sus Proveedores

Al considerar a la industria maquiladora como una importante fuente de divisas y empleos, se concedieron créditos para respaldar tanto sus ventas y compra de insumos, como las de sus proveedores.

Así, en 1989 se otorgó apoyo por 73 mill. de USDs.,¹⁸⁶ incrementándose más de cuatro veces en 1990, para financiar a la industria de autopartes; componentes eléctricos y electrónicos; metal-mecánica; y textiles.¹⁸⁷

¹⁸⁵ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Informe Anual 1994*, México, pp. 28-29.

¹⁸⁶ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1989*, México, p. 29

¹⁸⁷ Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1990*, México, p. 28

Finalmente en 1991, el apoyo a maquiladoras y sus proveedores alcanzó 755 mill de USDIs.¹⁸⁸

3.4.3 Sector Agropecuario

Después del de manufacturas y servicios, el agropecuario constituyó el segundo destino del financiamiento otorgado por BANCOMEXT. Situación propiciada por la escasez de recursos que enfrentó esta actividad, y la necesidad de fortalecer su capacidad generadora de empleos y divisas.

En este sentido, dada la heterogeneidad del sector en cuanto a ciclo productivo, requerimientos de recursos, durabilidad del producto, etc., en 1990 BANCOMEXT adecuó sus condiciones de amortización, porcentajes financiados, etc. dentro de subprogramas específicos destinados a apoyar aquellos productos que mostraran potencialidad para participar en los mercados internacionales. Tal como sucedió en el caso del café, miel, silvicultura y horticultura.¹⁸⁹

Durante el sexenio se financió la producción de exportación de legumbres, hortalizas, frutas, té, especias y flores. Destacando los siguientes productos: café, miel de abeja, ajonjolí, algodón, tomate, aguacate, garbanza, chile, coliflor, brócoli, ajo, uva, plátano, melón, sandía, cítricos, ganado bovino y aceites en bruto,

De este modo, en 1989, con créditos equivalentes a 570 mill. de USDIs. se apoyó la producción, venta y mantenimiento de existencias de café, melón, sandía, cítricos, miel de abeja, ajonjolí, brócoli, ajo, hortalizas, ganado, garbanza y flores.¹⁹⁰

¹⁸⁸ Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C , *Informe Anual 1991*, México, p. 37

¹⁸⁹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C , *Informe Anual 1990*, México, p. 27

¹⁹⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C , *Informe Anual 1989*, México, p. 28.

3.4.4 Turismo

Durante la administración de Salinas de Gortari, ésta fue una de las actividades que experimentó especial atención, considerándose importante fuente de divisas y empleos.

En este sentido BANCOMEXT, en coordinación con la banca comercial, las autoridades turísticas y las empresas, inició un programa de crédito para la construcción, equipamiento y ampliación de hoteles en diversos polos de desarrollo. De modo que el primer año del sexenio se financió con 174 mill. de USDIs., la construcción de 23 hoteles; y se promovió una inversión de más de 500 mill. de USDIs.¹⁹⁷

En 1990, con la ampliación del programa de apoyo¹⁹⁸ se abrió la posibilidad de financiar el desarrollo de servicios complementarios como: marinas, campos de golf, villas, etc.; así como labores de publicidad y promoción. De igual manera, a fin de contribuir al fortalecimiento de las empresas, se financió la sustitución de pasivos de moneda nacional por dólares.

Los recursos otorgados ese año impulsaron más de 100 proyectos; destacando los desarrollos turísticos de Puerto Escondido y Baja California.¹⁹⁹

Del financiamiento concedido en 1991, 45 mill. de USDIs. contribuyeron a la reestructuración de pasivos de 14 empresas.²⁰⁰

En 1992, la mayor parte de los créditos se empleó en proyectos con destinos tradicionales como Cancún, Los Cabos, Puerto Vallarta e Ixtapa.²⁰¹

Por su parte, en 1993 se observó un incremento del financiamiento, explicable por la dinámica de la actividad turística; el establecimiento de convenios con diversos organismos; y la entrada en vigor de nuevos productos financieros

¹⁹⁷ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1989*, México, p. 28

¹⁹⁸ En 1990 se amplió el programa de apoyo al sector turístico al destinar créditos por 276 mill de USDIs; esto es, 58.6% más que en 1989.

¹⁹⁹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1990*, México, p. 29

²⁰⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1991*, México, p. 39

²⁰¹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1992*, México, p. 31

Así pues, de 704 mill. de USDs., 412 mill. se destinaron a la construcción y equipamiento de proyectos turísticos; 179 mill. al saneamiento de la infraestructura financiera de empresas turísticas; 62 mill. al descuento de *cartera generada por la venta de unidades turísticas en desarrollos inmobiliarios*; y, 53 mill. a capital de trabajo en hoteles, la adquisición de autobuses turísticos y publicidad.²⁰²

Por último apuntemos que, del financiamiento por 823 mill de USDs. otorgado en 1994, el 87% constituyó operaciones de largo plazo y únicamente el 13% representó créditos a corto plazo, principalmente para capital de trabajo en operaciones hoteleras.²⁰³

3.4.5 Sector Minero-metalúrgico

El desarrollo de este sector fue impulsado por BANCOMEXT, a través del Programa de Apoyo Integral al Sector Minero-metalúrgico; financiando las necesidades de la industria, desde la exploración y el proceso productivo, hasta la comercialización de los minerales y sus derivados.

Entre los productos más favorecidos encontramos: espatoflúor, zinc, plomo, cobre, plata, estroncio y hierro.

Particularmente en 1989 se apoyó la producción y exportación de espatoflúor, plata en bruto y concentrados o refinados de zinc, plomo y cobre.²⁰⁴

Por su parte, en 1991 se financiaron 75 productos; destacando, además de los anteriores, el estaño, carbonato de estroncio y yeso natural.

Es interesante señalar que el 96% de los créditos otorgados al sector, tanto en 1991 como en 1992, se destinaron a capital de trabajo.²⁰⁵ Siendo la minero-metalurgia una actividad que, por sus características, precisa recursos de largo plazo; sobre todo para inversión.

²⁰² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1993", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 9, México, Septiembre 1994, p. 307.

²⁰³ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Informe Anual 1994*, México, p. 32.

²⁰⁴ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C, *Informe Anual 1990*, México, p. 30.

²⁰⁵ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C, *Informe Anual 1991*, México, p. 38.

Durante este último año, los minerales no metálicos absorbieron el 50% de los créditos; esencialmente el carbonato de estroncio, espatoflúor y mármol.²⁰⁶

En 1993 se experimentó un incremento del financiamiento; siendo el 69% para el desarrollo de minerales metálicos y siderúrgicos como el hierro en barras, lingotes y perfiles, y el cobre en barras o concentrado. El 31% restante correspondió a minerales no metálicos.²⁰⁷

Ese año sobresalieron, una vez más, los créditos otorgados a corto plazo (1,836 mill. de USDIs.); de los cuales 670 mill. se dirigieron al ciclo productivo y 924 mill. a las ventas. En tanto que, para la adquisición de unidades de equipo nacionales e importadas; proyectos de inversión, y reestructuración financiera de empresas viables, únicamente se dispuso de 100 mill. de USDIs., a largo plazo.

En 1994, una vez más, los minerales metálicos y siderúrgicos (hierro en barras, lingotes y perfiles y cobre en barras o concentrado), captaron la mayor parte del financiamiento (78%); apoyándose con el 22% restante a minerales no metálicos como vidrio y cemento.

Por otro lado, de 2,068 mill. de USDIs., 1,967 mill. correspondieron a créditos de corto plazo: 405 mill. para ciclo productivo, al amparo de productos como CAPTA, Tarjeta Exporta y CTI; y 1,382 mill. a las ventas. Mientras que para la realización de proyectos de inversión y la reestructuración de pasivos onerosos derivados de créditos para la inversión fija, solamente se negociaron a largo plazo 101 mill. de USDIs.

Terminemos señalando que el 85% de las 619 empresas beneficiadas con estos recursos, fueron empresas a desarrollar; lo que muestra, según BANCOMEXT, como se logró ampliar la participación de las entidades pequeñas y medianas en el financiamiento, gracias a convenios de preservación y desarrollo de proveedores y la adecuación de los productos del banco.²⁰⁸

²⁰⁶ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1992*, México, p. 31.

²⁰⁷ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1993", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 9, México, Septiembre 1994, p. 807.

²⁰⁸ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Informe Anual 1994*, México, p. 31.

3.4.6 Pesca

Esta actividad ha contado con ventajas comparativas para participar en los mercados internacionales, distinguiéndose como generadora de divisas. Por esta razón, y dada la riqueza de recursos naturales que posee nuestro país, ha sido considerada entre los sectores financiados por BANCOMEXT.

Así pues, en 1989 se puso en marcha un programa de crédito y garantías para cubrir necesidades de capital de trabajo y reparación y avituallamiento de la flota camaronera y atunera. De modo que se concedieron a empresas cooperativas, 35 mill. de USDs., adecuando el plazo de los créditos al ciclo de captura-comercialización.²⁰⁹

A partir de 1990, en un esfuerzo por diversificar mercados y productos de exportación, se amplió el financiamiento a un mayor número de especies. Esto es, además del apoyo concedido al camarón y al atún, se impulsó la exportación de langosta, abulón, aleta de tiburón y otras especies de escama fina.

Ese año, el 86% de los recursos se dirigió a cubrir los requerimientos de capital de trabajo; 12% a la inversión fija y 2% al fortalecimiento financiero de las empresas.²¹⁰

De igual manera en 1991, el mayor porcentaje de los recursos (62%) se dirigió al impulso de la producción y ventas del sector; mientras el 18% restante se empleó en la adquisición y reparación de embarcaciones camaroneras, motores, equipos de refrigeración y captura.²¹¹

En 1992 el apoyo se concentró en productos como: camarón, atún, pescado con escama, langosta, abulón, cangrejo, pulpo, pez espada y conservas, con destino a los mercados de Estados Unidos, España, Hong Kong y Japón.²¹²

En 1993 se financiaron las exportaciones de especies de escama fina, langosta, abulón, pescado seco-salado, cangrejo, grasas y aceites de

²⁰⁹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1989*, México, p. 28

²¹⁰ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1990*, México, p. 28.

²¹¹ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1991*, México, p. 39

²¹² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1992*, México, p. 31

pescado, tiburón, pulpo y algunas conservas. Sin embargo, fueron las empresas dedicadas a la captura, industrialización y comercialización de camarón y atún, quienes concentraron el 59% y 24%, respectivamente, de los créditos concedidos.

Por otro lado, para la captura, cultivo y procesamiento industrial de los productos pesqueros, así como la adquisición de materias primas, se dispuso de 85 mill. de USDIs. a corto plazo. Mientras que a la compra y reparación mayor de embarcaciones en ambos litorales se destinaron 44 mill. de USDIs.²¹³ Finalmente, en 1994, 90 mill. de USDIs. cubrieron a corto plazo, los requerimientos de materias primas e insumos; costos de operación y mantenimiento de plantas enlatadoras y procesadoras; instalaciones industriales y de cultivos acuícolas; y avituallamiento de embarcaciones de altura, principalmente destinadas a la captura de camarón y atún. En tanto que con 65 mill. de USDIs. a largo plazo, se constituyeron inversiones para la reparación mayor de embarcaciones atuneras y camaroneras; incluyendo sistemas de refrigeración y navegación, máquina principal, lanchas rápidas y pangones, sistemas hidráulicos y artes de pesca utilizados en la captura del atún.²¹⁴

3.4.7 Operaciones de Corto y Largo Plazo

A lo largo del análisis del financiamiento otorgado a los distintos sectores, hemos observado que una parte notable correspondió a operaciones de corto plazo, enfocadas a apoyar a los exportadores en sus etapas de producción y comercialización, mientras que el impulso a proyectos de inversión se cubrió con un menor porcentaje de recursos, de largo plazo. (Ver gráfica 3.2)

La importancia de esta observación radica en que, a pesar del objetivo de política económica de reestructurar el aparato productivo del país, para

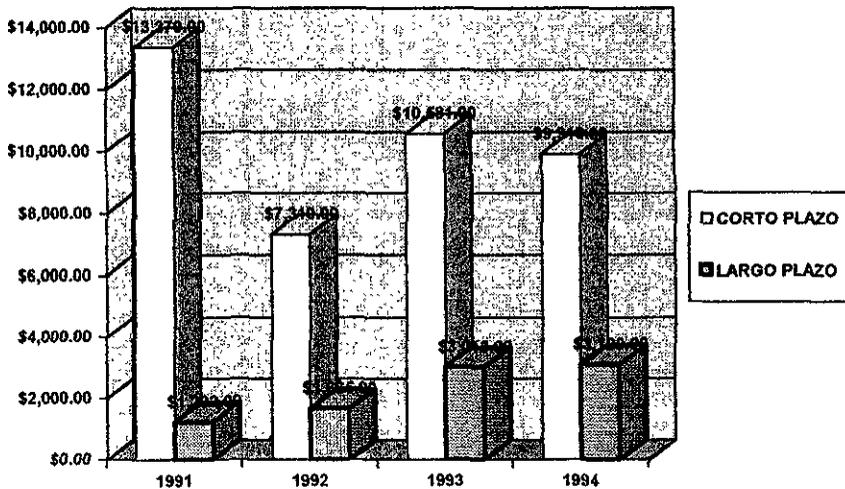
²¹³ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1993", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 9, México, Septiembre 1994, p. 808.

²¹⁴ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Informe Anual 1994*, México, p. 33.

construir un sector exportador competitivo, los créditos se destinaron, esencialmente, a la provisión de insumos; antes que a la inversión en proyectos, que se tradujeran en una menor dependencia de los suministros del exterior.

Por otro lado, de emplearse los recursos a corto plazo, para fines distintos al abastecimiento de insumos, como, el equipamiento, se desaprovecharían las ventajas que poseen los créditos a largo plazo en cuanto a tasas de interés, plazos de amortización, etc.

Gráfica 3.2
FINANCIAMIENTO OTORGADO EN 1991-1994
(Mill. de USDIs.)



Datos tomados de las siguientes fuentes:

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1991, México, p. 34 y 36

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1992, México, p. 28

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1993, en Comercio Exterior, Vol. 44

Num 9, Septiembre de 1994, México, p. 800, 804

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., Informe Anual 1994, México, p. 22-23

3.4.8 Financiamiento a las Empresas de Comercio Exterior

Parte de la estrategia de política económica desarrollada durante la administración de Salinas de Gortari, fue el estrechamiento de los vínculos comerciales a nivel internacional, a través de las Empresas de Comercio Exterior (ECEX). En este sentido, el apoyo a sus actividades se hizo prioritario; considerando que, por su especialización, debían constituirse en motor del crecimiento y diversificación de las exportaciones mexicanas; además de jugar un papel importante en la integración, a los mercados internacionales, de las empresas a desarrollar.

Así, en 1989 se destinaron créditos por 785 mill. de USDIs. (5.93% del financiamiento otorgado en ese año), a fortalecer su papel en la comercialización, consolidación y organización de la oferta exportable.

Entre los principales productos comercializados sobresalieron: miel de abeja, chicle, glucosa, celulosa, cemento, alambres y tubos de latón y cobre, vidrio, acumuladores eléctricos y prendas de vestir.²¹⁵

Por su parte, en 1990, se dispuso de 631 mill. de USDIs. para la diversificación de exportaciones, la creación de canales de comercialización, y el fortalecimiento de la infraestructura y logística del proceso exportador, a través de las ECEX.²¹⁶

Finalmente, en 1991, el financiamiento a estas empresas (925 mill. de USDIs.), apenas representó el 6.34% del total de los créditos al comercio exterior, otorgados por BANCOMEXT,²¹⁷ porcentaje poco notable, considerando que debían ser la punta de lanza del desarrollo exportador mexicano.

²¹⁵ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C., *Informe Anual 1989*, México, p. 29.

²¹⁶ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C., *Informe Anual 1990*, México, p. 26.

²¹⁷ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C , *Informe Anual 1991*, México, p 37

3.4.9 Créditos y Proyectos Internacionales

Otra vía para impulsar el desarrollo del comercio exterior del país, fue financiando proyectos internacionales que demandaran bienes y servicios mexicanos.

Es por esto que en 1992, BANCOMEXT apoyó la participación de la empresa MEXPETROL en la explotación de los yacimientos petrolíferos "Portón Buta-Ranquil", en Argentina; y, autorizó el otorgamiento de recursos a la empresa Indian Oil Co. para la adquisición de tubería mexicana, en un proyecto financiado con recursos del Banco Mundial.²¹⁸

Del mismo modo, en 1993 destacaron los créditos autorizados a MEXPETROL Argentina, por 30 mill. de USDs., para la exploración y explotación de pozos petroleros en aquel país. Y, el concertado con la Unión de Empresas del Cemento, para adquirir una planta cementera en Mariel, Cuba, bajo la modalidad de canje de deuda por inversión.²¹⁹

Asimismo, se suscribió entre BANCOMEXT y la SHCP, el programa FICE-Carne de Bovino, por un monto de 10.9 mill. de USDs., con el fin de apoyar a los exportadores centroamericanos de carne, a México.

Por otra parte se establecieron líneas de crédito con el Banco Do Brasil, Petrobras, el Banco Mercantil de Venezuela y Banco Sud, por un total de 40 mill. de USDs. para fomentar las exportaciones mexicanas no petroleras a Sudamérica

De esta manera, con financiamiento de BANCOMEXT se desarrollaron 53 proyectos en el extranjero en los que participaron empresas mexicanas.²²⁰

En telecomunicaciones se apoyó, mediante una línea de crédito con el Banco Centroamericano de Integración Económica, un proyecto de exportación de

²¹⁸ Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C , *Informe Anual 1992*, México, p. 31.

²¹⁹ Con esta operación se canceló la deuda cubana de poco más de 33 8 mill. de USDs Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, "Informe Anual 1993", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num 9, México, Septiembre 1994, p. 809

²²⁰ Ver, *Idem*.

centrales telefónicas digitales, para modernizar el sistema respectivo en la ciudad de Guatemala y zonas aledañas.

En el sector petrolero sobresalió la asociación de MEXPETROL al 50%, con una compañía estadounidense, para explotar el campo petrolero Las Casas, en Guatemala; donde además de financiar la parte mexicana, BANCOMEXT participó como socio accionario de la empresa que desarrolló el proyecto.

En el sector eléctrico se financió la perforación de pozos geotérmicos exploratorios en el macizo volcánico del Ruiz, Colombia.

Asimismo, en El Salvador se asignaron nueve proyectos de generación y transmisión de energía, a empresas mexicanas.

En el área turística tres grupos mexicanos finalizaron la construcción del Hotel El Prado, en Santo Domingo, República Dominicana.

En infraestructura, se asignó a una empresa mexicana el proyecto de construcción de una presa en la República Dominicana.

Por su parte BANCOMEXT, en su papel de banca de inversión, otorgó créditos, servicios y asesoría financieros a los siguientes proyectos de infraestructura.²²¹

- Termoeléctrica Petacalco: concedió un crédito directo por 114 mill. de USDIs. a 7 años para financiar parcialmente la terminación de las unidades 5 y 6 de esa planta.
- Proyecto Huites: proporcionó asesoría para financiar la construcción y puesta en marcha de la planta hidroeléctrica; y otorgó garantías por 118 mill. de USDIs.
- Petacalco-Topolobampo: BANCOMEXT actuó como fiduciario y prestó asesoría para obtener financiamiento por 250 mill. de USDIs.; a fin de adquirir dos turbo-generadores.

Finalmente, en 1994 los recursos para crédito internacional alcanzaron 349.6 mill. de USDIs.; de los cuales, 333.1 mill. se dirigieron a proyectos en países latinoamericanos como Argentina, Cuba, Guatemala, Perú y República Dominicana en los sectores turístico, comunicaciones, material de

construcción, químico y petrolero; involucrando, en el caso de Cuba, operaciones de intercambio de deuda por activos. Mientras que los 16.5 mill. restantes correspondieron a líneas de crédito otorgadas a bancos de Costa Rica, Cuba y Guatemala, Honduras y República Dominicana, para apoyar la compra de productos mexicanos en esos países.²²²

3.5 RESULTADOS Y PERSPECTIVAS

*"En todo caso lo verdaderamente significativo de una acción de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas de un país, no es cuantas empresas reciben crédito preferencial con recursos provenientes del Estado o de una de sus agencias, sino precisamente cuántas empresas ya no requieren recibir este tipo de recursos para sobrevivir y desarrollarse."*²²³

A fin de hacer más claro el análisis de los resultados alcanzados por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari en materia de financiamiento del comercio exterior, recordemos los principios fundamentales expuestos al respecto; tanto en el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND), como en el Programa Nacional para la Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994 (PRONAMICE).

En el primero, se estipuló que el comercio exterior sería la actividad detonadora de la expansión económica del país, particularmente las exportaciones no petroleras con alto valor agregado.

Es así, que la exportación de bienes manufacturados se proponía como motor del crecimiento económico, por su contribución en la creación de empleos, la

²²¹ Ver, *Idem*.

²²² Ver, Banco Nacional de Comercio Exterior, *Informe Anual 1994*, México, p. 37

²²³ López Espinosa, Mario, *El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Propuestas de Acción a partir de la Experiencia de México*. (Estudio realizado en el marco del Proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD "Políticas Financieras para la Transformación Productiva con Equidad")

comercio exterior, para la importación de bienes de capital, insumos, tecnología, etc., que tuvieran como destino integrarse a la producción de exportación.

De esta manera se registró un déficit creciente en la balanza comercial, que no pudo ser revertido; a pesar de justificarse en el fortalecimiento de un sector productivo que retribuiría a la economía del país, incrementando sus exportaciones, una vez que maduraran las importaciones de bienes de capital e insumos realizadas.

El problema que encontramos con este déficit comercial es que tuvo su origen en un importante ingreso de bienes intermedios (69.5% en el periodo 1989-1994), y no de bienes de capital que contribuyeran a la modernización del sector productivo, y cuyas importaciones apenas constituyeron el 17.9% del total registrado durante el mismo periodo.

Este fenómeno marcó una vez más al país con el sino de la dependencia: ahora de insumos industriales de origen extranjero. Esta dependencia se hizo de tal manera determinante, que un incremento en las exportaciones o en el PIB, generalmente iba acompañado de un incremento en las importaciones.

El deterioro de la balanza comercial originada por estas circunstancias tiene su raíz en problemas estructurales derivados de la incapacidad de generar los medios de producción e intermedios requeridos en los procesos productivos. De modo que, mientras no se trabaje en la solución de estos problemas y "persista la dependencia de las importaciones superavitarias, ningún tipo de política económica podrá eliminar el estrangulamiento externo"²²⁷

Otro elemento que favoreció el estrechamiento de la dependencia de insumos importados fue la desaparición de fragmentos de las cadenas productivas. Lo cual se originó al violentarse el desarrollo de la industria nacional, con la apertura comercial; pues careciendo de una situación financiera sana, no sólo

²²⁶ Fujii, Gerardo y Loria, Eduardo, "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México", en *Comercio Exterior*, Vol 46, Num. 2, México, Febrero 1996, pp 121-122

²²⁷ Tellitud Salgado, Jorge O. y Neri Herrera, Carlos A "La promoción de exportaciones, un problema estructural", en *Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM, Num 229, Mayo-Junio de 1994, México, pp. 16-17

vio truncado su acceso a la modernización, sino que se sometió a una profunda crisis que en la mayoría de los casos la condujo a su exterminio.

Entre los sectores desplazados por importaciones destacaron la industria del vestido, papel, madera e imprenta, además de afectar diversas empresas del ramo de la química.²²⁸

Así, sin una política industrial activa, la apertura comercial sólo benefició a los sectores que previamente habían iniciado su modernización e internacionalización.

“Los cambios macroeconómicos como desregulación, mayor apertura económica y negociaciones comerciales internacionales han beneficiado a las empresas mexicanas que ya se internacionalizaron; sin embargo, 90 por ciento de la planta productiva nacional se verá favorecida parcialmente”.²²⁹

En un escenario de esta naturaleza, el financiamiento constituyó un elemento indispensable en el desarrollo de la planta productiva y el comercio exterior; de modo que su disponibilidad, en condiciones preferenciales, fue uno de los reclamos más importantes de los industriales, a lo largo del sexenio.

A pesar de la infraestructura en programas financieros presentada por BANCOMEXT -que hemos detallado con anterioridad-, el financiamiento no llegó a su destino con la fluidez y en las condiciones requeridas. Los motivos fueron múltiples: desde los relativos a inconsistencias con la política de desburocratización comprometida en el PND y el PRONAMICE, hasta el desconocimiento de las alternativas existentes para potencializar la aptitud exportadora. Sin embargo, el problema fundamental acusado por los empresarios fue su elevado costo; haciendo del crédito privilegio de unos cuantos; e inhibiendo el desarrollo del comercio exterior:

“De acuerdo con datos del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), el costo del crédito y el pago de los impuestos correspondientes por parte de las empresas son los factores principales que inhiben la actividad de comercio exterior de nuestro país”²³⁰

²²⁸ Acevedo Pesquera, Luis, “Insostenible situación del aparato productivo”, en *El Financiero*, (Diano), Lunes 20 de Febrero de 1995, México, p 42

²²⁹ Tristán, Georgina y Gaona, José Luis, “Sólo a grandes consorcios benefició la política de comercio exterior de CSG”, en *El Financiero*, (Diario), Jueves 23 de Junio de 1994, México, p 22

²³⁰ Domville, Lucia, “Anunciará la IP Plan para apoyar las exportaciones de medianas empresas”, en *El Financiero*, (Diario), Jueves 24 de Marzo de 1994, México.

De esta manera, y pese a declaraciones de la banca de desarrollo (BANCOMEXT y NAFIN) en el sentido de proporcionar financiamiento a plazos y tasas de interés competitivos internacionalmente, encontramos otras opiniones:

“El precio de los recursos que la banca de desarrollo otorga a la banca comercial, además del margen de intermediación, propician que el costo del financiamiento se mantenga demasiado elevado respecto a los niveles internacionales. En México, el spread bancario registra niveles de cerca de seis a ocho puntos porcentuales mientras que en países desarrollados es de 3 a 4.5 puntos.

Los créditos a las microempresas son los más elevados márgenes de intermediación (seis puntos), en tanto que para la pequeña y mediana industria son de 5 y 4 puntos respectivamente...

Mientras que las tasas pasivas son determinadas por condiciones macroeconómicas, lo elevado del spread bancario se debe a los altos requerimientos de inversión de los bancos para modernizarse y realizar provisiones para cartera vencida”.²³¹

Esta problemática se evidenció en la industria textil, cuyo acceso al financiamiento fue restringido por el desproporcionado incremento de las tasas de interés bancarias que, entre 1992 y los primeros meses de 1993, avanzó de 17 a 30%, aproximadamente. Situación que provocó que únicamente el 5% de la industria de la confección pudiera exportar en ese mismo periodo.²³²

Así pues, a unos meses de finalizar la administración, el acercamiento de la industria al crédito bancario fue menor; registrándose una caída real de 3.5% en el primer bimestre de 1994:

“Según información del Banco de México, el elevado costo del crédito corporativo está inhibiendo la contratación de préstamos por parte de las actividades económicas, debido a que una empresa tiene que pagar una mensualidad 21 por ciento superior a la que se cobra en EU”.²³³

²³¹ Según investigación realizada por El Financiero con información de Nacional Financiera y Banco de México. Ver, Gutiérrez, Elvia, “La baja en tasas de interés de Nafin propicia un ahorro financiero de 8.8%”, en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 24 de Noviembre de 1993, p. 3A.

²³² Ver, Rodríguez López, Leticia, “Tan sólo 5% de las textileras realizan exportaciones. Marín”, en *El Financiero*, Jueves 25 de Marzo de 1993, México, p. 19.

²³³ Gutiérrez, Elvia, “Menor acercamiento de la industria al crédito bancario; cayó 3.5% real en el primer bimestre”, en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 1 de Junio de 1994, México, p. 3A.

Este encarecimiento y escasez del crédito fue propiciado, además, por una política económica restrictiva (opuesta al compromiso de asegurar la disponibilidad de recursos para el financiamiento del sector externo), dirigida a mantener la estabilidad de precios, inflación de un sólo dígito y el crecimiento; y que generó, al mismo tiempo, la disminución del ahorro, de la demanda y de la inversión productiva.²³⁴

Asimismo, el hecho de contar con un sector financiero nacional ineficiente obligó a los empresarios a contratar servicios caros. Lo que repercutió en un producto de exportación menos competitivo.

Además, es importante señalar que a partir de 1993, el descenso del financiamiento bancario respondió al incremento de la cartera vencida, producto de la desaceleración económica.²³⁵

Así pues, no obstante su importancia, las elevadas tasas de interés no fueron el único obstáculo para acceder al financiamiento.

Contrario al esfuerzo en favor de la desburocratización y agilización de los procedimientos, las instituciones bancarias inhibieron la demanda del crédito al establecer condiciones excesivas y comprometer demasiado tiempo para valorar la viabilidad del financiamiento.

En el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, la presentación de "garantías" suficientes se convirtió en una limitante; en la medida en que el decrecimiento y la política económica restrictiva provocaron su debilitamiento. Sin embargo, el conocimiento del empresario por parte de la institución financiera, producto de una relación cotidiana, pudo haber facilitado la obtención de recursos en base a los antecedentes financieros del primero, y a la viabilidad de su proyecto, más que a la presentación de garantías.

Otro de los escollos que enfrentó el exportador fue la deficiente difusión de las posibilidades de financiamiento que BANCOMEXT ofrecía a través de la banca de primer piso.

²³⁴ Ver, Bahena, Margarita, "1993, 1994 y sus significados", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 10 de Noviembre de 1993, México, p. 31A

²³⁵ Ver, Rangel M., J. Jesús, "Caída en picada del financiamiento bancario", en *El Financiero*, (Diario), Lunes 14 de Junio de 1993, México, p. 5

Así, a la ignorancia de los exportadores se agregó, en muchas ocasiones, la de las instituciones intermediarias; dificultándose el acceso a una buena asesoría que allanara el camino del comercio exterior.

Sin embargo, esta laguna difícilmente pudo ser abordada por la banca de desarrollo, en tanto que carecía de la infraestructura para atender directamente a los demandantes de financiamiento. Lo que ocasionó que en reiteradas ocasiones el exportador se acogiera a instrumentos en condiciones menos favorables.

Se observa pues, una grave desvinculación entre el sector exportador y el sector financiero; pese a que su óptima relación contribuiría al crecimiento económico del país.

Así, mientras líneas crediticias de BANCOMEXT eran subutilizadas, el financiamiento externo directo constituyó una alternativa para ciertas empresas, frente a los altos costos del crédito y la reticencia de los bancos nacionales a comprometer recursos en proyectos de riesgo.

De esta manera, la deuda externa del sector privado no financiero se incrementó 314.3% de 1989 a 1993; siendo el cemento, construcción, automotores, autopartes, minería, hotelería y bienes de consumo, los renglones que más dependieron de dicho endeudamiento.²³⁶

Financiamiento al sector manufacturero

En concordancia con el objetivo de estimular el desarrollo de exportaciones con un mayor valor agregado, destacó el financiamiento otorgado durante el sexenio al sector manufacturero (62%), particularmente a la exportación de automóviles, motores, refacciones y partes; equipos y aparatos mecánicos; aparatos eléctricos; productos químicos de uso industrial; productos de la industria textil, cuero y calzado; y, alimentos, bebidas y tabaco.

²³⁶ Ver, Guillen R., Arturo, "El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana", en *Comercio Exterior*, Vol. 44, Num. 12, México, Diciembre 1994, p. 1077

Sin embargo, dicho apoyo no fue suficiente para disminuir su rezago y déficit comercial; y colocarse al frente del crecimiento económico.

Mientras el ingreso de importaciones se vio favorecido por: la apertura comercial, la exigencia de modernización, la sobrevaluación del peso, la reducción arancelaria, y la caída de la producción de las ramas tradicionales;²³⁷ las exportaciones manufactureras estuvieron limitadas por una escasa infraestructura básica y la imposición del impuesto al activo;²³⁸ el desconocimiento de los mercados internacionales; la falta de una cultura exportadora; el alto costo del financiamiento; y, una débil promoción en el exterior.²³⁹

Asimismo, factores externos como: la reducción del ritmo de crecimiento de la economía mundial; la incertidumbre ante la inestabilidad de los precios del petróleo, producto de la guerra del Golfo Pérsico; y la depreciación del dólar, repercutieron en la contracción de la demanda de exportaciones mexicanas. Lo que arraigó el déficit y colocó a la industria en un grave ambiente de recesión.

Según un estudio de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacintra),²⁴⁰ mientras en 1993 se encontraban en recesión 23 ramas productivas, para 1994 este número aumentó a 55, esto es, 60% de la industria manufacturera del país. Afectándose los siguientes renglones: aparatos electrodomésticos, carrocías, motores, autopartes y accesorios de coches, prendas de vestir, imprenta, artículos de vidrio y plástico, resinas sintéticas, fibras artificiales, jabones detergentes, calzado, cuero, etc.

De esta manera, la actividad manufacturera entró en un proceso de contracción, con el cierre de un importante número de industrias:

²³⁷ Ver, Chávez M., Marcos, "Rezago en manufacturas, base del déficit comercial", en *El Financiero*, (Diario), Jueves 27 de Abril de 1995, México, p. 24

²³⁸ Ver, Becerril, Isabel, "Bajan 4 7% las importaciones de bienes de capital", en *El Financiero*, (Diario), Martes 25 de Enero de 1994, p. 21

²³⁹ Ver, Sauri, Gustavo, "Asciende a 22 mil 49 mdd el déficit del sector manufacturero", en *El Financiero*, (Diario), Lunes 19 de Diciembre de 1994, p. 3A

²⁴⁰ Ver, Nilo Miñón, Susana, "Al borde de la quiebra, 60% del sector manufacturero: Canacintra", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 30 de Marzo de 1994, México, p. 42

“Como resultado de la desaceleración económica registrada entre 1992 y agosto último, así como por la competencia más intensa debido a la eliminación de barreras a las importaciones, la apertura comercial y los cambios del marco regulatorio, en México desaparecieron 110 establecimientos manufactureros formales por mes, en promedio, para totalizar tres mil 531, equivalentes a 2.8 por ciento de las 125 mil 745 unidades existentes al concluir 1991, según se desprende de un estudio realizado por Grupo Financiero Bancomer, con datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial”.²⁴¹

Del total de empresas desaparecidas en el periodo referido, el 97.3% correspondió a 1,907 micro empresas y 1,530 pequeñas empresas. Mientras que la reducción de industrias medianas y grandes, se atribuyó a la fusión de actividades ligadas a grandes entidades de capital mayoritariamente extranjero.²⁴²

Es importante subrayar que este tipo de empresas, cuyos intereses trascendían las fronteras, ocuparon la vanguardia del comercio exterior mexicano y desplazaron a la industria netamente nacional; constituida en su mayoría por micro y pequeñas empresas. Así, en 1993, de las 50 empresas exportadoras más importantes del país, apenas 18 con capital extranjero mayoritario, generaron el 36.7% de las exportaciones manufactureras.²⁴³

Esto provocó, que las exportaciones se concentraran en ciertas actividades gobernadas por intereses extranjeros; lo que acarreó mayor vulnerabilidad a la economía del país. Así pues, en 1994 el 51.7% de las ventas del sector manufacturero se localizó únicamente en 3 ramas: automotriz, aparatos eléctricos y electrónicos e industria química.²⁴⁴

A este panorama habría que agregar la participación de la industria maquiladora de exportación, particularmente del área de: autopartes, componentes eléctricos y electrónicos, metal-mecánica, y textiles;²⁴⁵ cuyas exportaciones, aunque importantes en volumen, significaron un pobre

²⁴¹ Chávez M., Marcos, “En jaque el sector manufacturero en el Salinato”, en *El Financiero*, (Diano), Miércoles 5 de Abril de 1995, p. 26.

²⁴² Ver, *Idem*.

²⁴³ Ver, Sauri, Gustavo, “Agotado el Modelo de crecimiento hacia afuera”, en *El Financiero*, (Diario), Lunes 3 de Abril de 1995, México, p. 3A.

²⁴⁴ Ver, *Idem*.

beneficio para el país, al no integrar insumos de origen nacional en sus procesos productivos.

Hay que recordar que el financiamiento a la industria maquiladora era justificable en la medida que fungiera como entidad de arrastre para el sector productivo nacional; al contratar, como proveedoras, a empresas mexicanas de menor tamaño.

Sin embargo, esta situación no se presentó, pues la mayoría de los insumos requeridos por las maquiladoras tuvo un origen externo; como lo demuestra el exiguo grado de integración nacional de su producción, que apenas alcanzó el 2%.²⁴⁶

Así pues, el incremento de las exportaciones de este sector, producto del financiamiento recibido, se tradujo en una mínima derrama económica para la base productiva del país; dada la frágil inserción de las empresas mexicanas en el flujo comercial de las maquiladoras.

Finalmente, la escasa participación de micro, pequeñas y medianas empresas, como exportadoras indirectas, favoreció el desmantelamiento de las cadenas productivas de exportación.

“En los primeros meses de 1994 han desaparecido aproximadamente cinco por ciento de las micro y pequeñas industrias con lo que el porcentaje de las empresas que cerraron sus puertas aumentó de 15 a 20 por ciento del año pasado a lo que va de éste, además, 18 por ciento de la planta fabril mantiene ‘las cortinas cerradas’ en espera de mejores condiciones para volver a operar, mientras que 62 por ciento de las unidades productivas de la nación trabaja a un 40 por ciento de su capacidad instalada.”²⁴⁷

Frente a este escenario, la crítica a la política de financiamiento del comercio exterior impulsada por Salinas de Gortari se centró en que, favoreciendo principalmente a las grandes empresas nacionales y extranjeras, relegó a micro, pequeñas y medianas empresas; a pesar de constituir el grueso de la planta productiva del país.

²⁴⁵ Banco Nacional de Comercio Exterior, S N C, *Informe Anual 1990*, México, p. 28.

²⁴⁶ Tristán, Georgina y Gaona, José Luis, *Op cit*, p. 22.

²⁴⁷ Las cifras fueron proporcionadas por CANACINTRA, según se señala en artículo de Lourdes González Pérez/Finsat, “Desapareció 20% de micros y pequeñas industrias en el último año Canacindra”, *El Financiero*, (Diario), Jueves 19 de mayo de 1994, México

“El programa salinista de comercio exterior fue simplista, no definió prioridades sectoriales y sólo recogió los mecanismos de apoyo del sexenio anterior para favorecer particularmente a los grandes consorcios nacionales y extranjeros señalaron representantes empresariales, académicos y consultores... las empresas medianas y pequeñas prácticamente no tuvieron ningún apoyo en este sexenio para incorporarse como exportadores indirectos.”²⁴⁸

Por muestra tenemos que, de casi 80% de las pequeñas y medianas empresas que solicitaron créditos en el segundo semestre de 1994, sólo el 15% lo obtuvo.²⁴⁹

Es notable que, contrario a lo que sucede en otros países, en México ha sido poco significativa la participación de pequeñas y medianas empresas en el comercio exterior. Así, mientras en Corea el 40% de sus exportaciones las realizaron estas industrias, en Alemania el 50%, y en Japón 47%, en nuestro país, dicha participación apenas alcanzó el 6.9%.²⁵⁰

En este sentido, es necesario inyectar dinamismo a este sector antes de que, con su desmantelamiento, nos veamos reducidos a participar únicamente como maquiladores, en el comercio internacional.²⁵¹

“El modelo económico de México se definió claramente en los Censos Económicos de 1994, donde se consolidó el predominio de unidades económicas correspondientes a la escala micro en el ámbito industrial, comercial y de servicios, al representar el 92 por ciento del total de establecimientos en 1993, después de que en 1988 significaron el 89 por ciento”.

²⁴⁸ Tristán, Georgina y Gaona, José Luis, *Op cit*, p. 22.

²⁴⁹ Esto, según declaraciones de Juan Autrique, presidente de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) Para mayores detalles ver: González, L. et al, “Detiene a la exportación la dificultad de obtener créditos: Juan Autrique”, en *El Financiero*, (Diario), Jueves 17 de Noviembre de 1994, México, p. 22.

²⁵⁰ Ver, *Idem*.

²⁵¹ A este respecto, Enrique Sánchez Aldunate, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Eléctrica y de Comunicaciones Eléctricas (CANICE) externó su preocupación por la desintegración de la cadena productiva, la preferencia por los productos extranjeros y el estancamiento en las ventas, que propiciaban la desaparición de las micro y pequeñas empresas dedicadas a las manufacturas eléctricas, o su transformación en simples comercializadoras.

De 3000 empresas que conformaron el sector en 1996, sólo 380 eran grandes exportadoras y éstas, no incorporaron a la micro, pequeña y mediana industrias en sus procesos. Fue así que los grandes consorcios transnacionales comenzaron a ocupar al país únicamente como maquilador. Ver, Becerril, Isabel, “Pequeñas empresas eléctricas al borde de la desaparición”, en *El Financiero*, (Diario), Martes 9 de Julio de 1996, México, p. 20

“.. el sistema económico del país se expandió en el ámbito de menor escala dentro de áreas de producción, comercio y servicios, lo que fortaleció la característica de ‘país maquilador’ al convertirse en un productor neto de materias primas”.²⁵²

Así pues, uno de los objetivos no alcanzados por la política de financiamiento al comercio exterior fue justamente, lograr la inserción y consolidación de este sector de la industria, en el flujo de exportaciones manufactureras.

“El modelo de crecimiento hacia afuera basado en la promoción de exportaciones y la apertura comercial, no solucionó los problemas estructurales del comercio exterior al incorporar a sólo 6.3 por ciento de las empresas pequeñas y medianas en las exportaciones totales del sector manufacturero y concentrar en las ramas automotriz, química y electrónica 51.7 por ciento de las ventas externas de este sector.

La falla en la aplicación del modelo se reflejó en un crecimiento mayor de las importaciones sobre las exportaciones.

Ante esos resultados hace falta crear una verdadera política de apoyo a los exportadores de la empresa nacional pequeña y mediana, que agilice trámites, mejore los medios de transporte y haga competitivos los insumos públicos que utilizan las empresas. Ello significará cuestionar o inclusive anteponerse a la globalización.”²⁵³

Otra de las deficiencias del financiamiento fue su concentración, fundamentalmente en el sector manufacturero; cuando la diversificación era una de las metas a alcanzar.

En este sentido actividades como la pesca y el turismo, dispusieron de recursos en proporciones poco significativas, a pesar de su capacidad para participar en los mercados internacionales. Lo mismo sucedió con la agricultura y la industria minero-metalúrgica.

El problema de la concentración del financiamiento en el sector manufacturero estriba en que el aumento de sus exportaciones no tuvo un reflejo proporcional en la economía interna del país, en tanto que se sustentó en la importación de insumos. De modo que a pesar de la mayor actividad manufacturera, no se experimentó un incremento del empleo. (Ver cuadro 3.3)

²⁵² Gutiérrez, Elvia, et al, “Consolida México su modelo económico maquilador. predominio de establecimientos micro 92% del total”, *El Financiero*, (Diario), Lunes 24 de Octubre de 1994, México, p. 3A.

²⁵³ Sauri, Gustavo, *Op cit*, p 3A

renglones. Además, cabe destacar que en este comportamiento positivo tuvo más influencia la devaluación de diciembre de 1994 (reduciendo los precios de las exportaciones), que la propia entrada en vigor del TLCAN.

En el caso de productos como el aguacate, jitomate, atún, cemento, escobas de mijo, etc., que por su competitividad han sido objeto de conflictos comerciales con Estados Unidos, el Tratado no significó el fin de las controversias,²⁵⁹ cuyo fundamento se localizó en el ejercicio de prácticas proteccionistas. Asimismo, destacó el hecho de que las hortalizas, entre otros productos mexicanos, enfrentaran, en 1996, aranceles mayores a los vigentes antes de la firma del Tratado.²⁶⁰

De esta manera se expresó la escasa reciprocidad de Estados Unidos hacia la apertura emprendida por México. A pesar de lo cual, entre 1993 y 1996 se incrementó 63% su comercio; pasando de 89.6 mil millones de USDIs. a 146 mil millones.²⁶¹ Esto, justo cuando la diversificación se presentaba como la alternativa contra la vulnerabilidad que genera el depender del comercio con un sólo país y de un número reducido de productos.

Ante este panorama, el financiamiento al comercio exterior debe plantearse una vez más, como un instrumento capaz de modificar la dinámica económica del país definida por la erosión del aparato productivo nacional; la concentración de las exportaciones en unos cuantos sectores, bajo la directriz de un número reducido de consorcios; la escasa derrama económica de

José Luis, "Concentradas las exportaciones de México a EU en 84%, por el Tratado de Libre Comercio", en *El Financiero*, (Diario), Martes 22 de Noviembre de 1994, México, p 22

²⁵⁹ Al respecto, el sector empresarial declaró que a tres años de haber entrado en operación el TLCAN (1997), el número de controversias comerciales iba en aumento, pese a los mecanismos existentes para su solución. Ver, Becerril, Isabel, "En auge, las controversias comerciales del TLC. CEESP", en *El Financiero*, Martes 11 de febrero de 1997, México, p 20

²⁶⁰ En este sentido, Rita Rindermann, coordinadora científica del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agricultura y la Agroindustria Mundial de la Universidad Autónoma Chapingo (CIES-TAAM-UACH), afirma que mientras en 1990-1991 el jitomate registró un arancel promedio de 40 57 dólares por tonelada, (6 42 % del costo de producción), para 1995-96 el arancel fue de 33 34 dólares por tonelada (7.02 % de los costos) En el caso del chile Bell, la proporción porcentual sobre los costos pasó de 8.66 a 9 66, y en calabacita de 2.84 a 3.43 %. De esta manera, el potencial de venta de las hortalizas mexicanas (jitomate, melón/sandía, pepino y chile Bell, las principales), quedó subaprovechado Para mayores detalles ver: González Pérez, Lourdes y Rudiño, Lourdes Edith, "Desacuerdo de Secofi con el arreglo de productores de tomate", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 30 de Octubre de 1996, México, p 34

dichas exportaciones; y, la dependencia del comercio con un solo país, de clara tendencia proteccionista.

Es indispensable una banca de desarrollo más agresiva que, a través del impulso al comercio exterior, contribuya al desarrollo económico del país. Sobre todo, en el nuevo espacio de liberalización dispuesto por el Tratado,²⁶² donde la presión constante de la competencia podría constreñir nuestra participación en el mercado de América del Norte, únicamente al suministro de mano de obra, energía y algunas materias primas.

Por su parte, las instituciones de crédito intermediarias deben asegurar su posición en el mercado interno pues con la liberalización del sector y la grave crisis en que se han visto inmersas a partir de 1994, corren el riesgo de ser desplazadas por instituciones extranjeras. Situación que perjudicaría a otras actividades productivas, en vista de su calidad de enlace entre éstas y la banca de desarrollo.

“A diferencia de lo que ocurre en otros sectores, el desplazamiento de intermediarios nacionales por la competencia externa puede tener efectos nocivos sobre otras actividades productivas. La quiebra de intermediarios desalienta la confianza del público en el sistema financiero en general, lo cual limita el desarrollo del mismo, y también puede provocar una sobrecarga en las finanzas públicas si el gobierno absorbe las pérdidas. Si bien en general esta situación no necesariamente justifica limitar directamente la competencia, sino la implantación de mecanismos apropiados de supervisión y vigilancia (que en general inciden de manera indirecta sobre el grado de competencia), el hecho de que sólo a partir de un proceso que concluyó a mediados de 1992 el sistema bancario esté, después de casi 10 años, bajo el control del sector privado, hace que éste sea tal vez demasiado vulnerable a la competencia externa, lo cual justificaría mantener cierto grado de protección.”²⁶³

²⁶¹ Ver, Becerril, Isabel, *Op cit*, p. 20

²⁶² Sólo como referencia mencionaremos que en el artículo quinto del tratado se excluyeron, bajo el “Principio de Reserva Nacional”, las actividades privativas del gobierno federal como aquellas relacionadas con la política cambiaria y monetaria, además de las concernientes a la banca de desarrollo, entre las que se encuentra el financiamiento al comercio exterior. Ver, Serra Puche, Jaime, *Conclusión de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos*, SECOFI, pp 27-28

²⁶³ Kessel, Georgina. (Comp), *Lo negociado en el TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio*, ITAM - Mc Graw-Hill, México, 1993, p 213

En este sentido, es urgente la conformación de un sector financiero sólido. Sobre todo después de que factores como: la crisis devaluatoria de 1994, el desbordamiento de la cartera vencida, el descubrimiento de fraudes millonarios en los grupos financieros nacionales, y la declaración de quiebra de ciertos bancos, precipitaran el ingreso de instituciones extranjeras al mercado nacional.²⁶⁴

“La crisis financiera deshizo los acuerdos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en materia de apertura de servicios bancarios.

En lugar de seis años de transición para que las instituciones foráneas tomaran 15 por ciento del mercado, en sólo dos años y medio se ha superado 19 por ciento y el límite individual de 1.5 por ciento del capital neto nacional quedó en el olvido en los casos de Santander en Mexicano, Nueva Escocia en Inverlat y Bilbao Vizcaya en Probursa.

No obstante, esta presencia, de las 20 filiales registradas bajo las reglas del TLCAN, que representan poco más de 9 por ciento de los activos del sistema, sólo estas últimas instituciones han ingresado para participar en el negocio del menudeo bancario.

El resto de los bancos extranjeros está en el mercado de crédito corporativo y el fondeo interbancario, y compiten más con las representaciones de sus oficinas matrices en México por quedarse con los mismos clientes que por incursionar en un mercado con 30 por ciento de subbancarización.”²⁶⁵

En tanto que el interés de la banca extranjera se centra en los grupos corporativos, las necesidades del mercado de menudeo, constituido por micro, pequeñas y medianas empresas, quedarían relegadas. Lo que favorecería aun más, la erosión del aparato productivo nacional.

“Sin problemas de cartera vencida, con suficiente capital y reservas, compiten más con las representaciones de sus matrices en México que con otros bancos nacionales por ampliar su participación en el mercado de financiamiento a la pequeña y mediana empresas, y en el mercado de consumo sólo American

²⁶⁴ El ingreso de instituciones extranjeras en el mercado nacional se concretó de dos maneras. mediante el establecimiento de filiales y participando con capital en instituciones nacionales, particularmente afectadas por la crisis de 1994 Cabe señalar que esta participación significó para algunos bancos la posibilidad de continuar funcionando, dado el grave problema de liquidez que enfrentaron al desbordarse el incremento de la cartera vencida. Para mayores detalles sobre la participación de la banca extranjera en México consultar: Salgado, Alicia, “Arrolló la apertura financiera las reglas pactadas en el TLC ” en *El Financiero*, (Diario), Lunes 4 de Agosto de 1997, p. 4 Chávez M., Marcos, “Concentran 7 bancos extranjeros 26 5% del total de ganancias del sistema”, en *El Financiero*, (Diario), Martes 6 de Junio de 1995, México, p. 5. Salgado, Alicia, “En 3 años la banca española multiplicó su participación en el mercado azteca”, en *El Financiero*, (Diario), Viernes 6 de Febrero de 1998, México, p 7

²⁶⁵ Salgado, Alicia, “Arrolló la apertura financiera las reglas pactadas en el TLC ” en *El Financiero*, (Diario), Lunes 4 de Agosto de 1997, p. 4.

Express ha otorgado financiamiento. Según un informe sobre las perspectivas del sistema bancario, su recomposición y desarrollo reciente, elaborado por un grupo de la Asociación de Banqueros de México, las filiales extranjeras - con excepción de las españolas, Citibank y G.E. Capital- al haber mantenido una sola sucursal, 'no están orientando su estrategia hacia el gran mercado mexicano, sino que se mantendrán en el nicho corporativo'.²⁶⁶

La trascendencia de esto radica en que, al restringir el acceso de micro, pequeñas y medianas empresas a los productos promovidos por los bancos extranjeros (que dicho sea de paso, va en contra del espíritu del libre mercado), se les niega la posibilidad de optimizar su participación en los mercados internacionales. Pues si bien dichos productos no constituyen instrumentos de fomento al comercio exterior como los ofrecidos por la banca de desarrollo, su competitividad, cifrada en la eficiencia de las instituciones extranjeras, podría contribuir al abatimiento de los costos de su producción de exportación.

Por su parte, una vez disponibles los servicios de entidades extranjeras para los grandes consorcios, la banca nacional, de no corregir sus rezagos, corre el riesgo de ver transferidas sus cuentas más importantes a aquellas.²⁶⁷

"La fuerte competencia que existirá para los bancos mexicanos en sistemas financieros íntimamente integrados y abiertos, los obligará a orientarlos a satisfacer cada vez más nichos especiales del mercado mexicano mientras otros demandantes de servicios financieros pasarán a ser consumidores de los bancos extranjeros."²⁶⁸

Es por esto que urge reforzar y crear ventajas comparativas que contrarresten la fuerza que puedan adquirir aquellas instituciones; y prevenir desde ahora la formación de monopolios y el consiguiente traslado de rentas al exterior.²⁶⁹

²⁶⁶ *Idem.*

²⁶⁷ Esta posibilidad está abierta a pesar del importante peso que detenta aun la banca mexicana en el sistema financiero nacional. Para mayor información sobre la composición del sector financiero del país, el peso específico de instituciones nacionales y extranjeras, etc., ver, *Idem.*

²⁶⁸ Girón González, Alicia, "La banca comercial en el TLC", en *Economía Informa*, Facultad de Economía, UNAM, Num 229, Mayo-Junio de 1994, México, p 11

²⁶⁹ Aunque la participación de los intermediarios extranjeros en el mercado financiero del país aun es marginal, (su participación de la cartera de crédito total de 1995 fue de 0.69%), tiende a incrementarse rápidamente. Más detalles en Chávez M., Marcos, "Concentran 7 bancos extranjeros 26.5% del total de ganancias del sistema", en *El Financiero*, (Diario), Martes 6 de Junio de 1995, México, p 5. Kessel, Georgina (Comp), *Lo negociado en el TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio*. ITAM - Mc Graw-Hill, México, 1993, p 216

Uno de los grandes retos por abordar es el relativo a los altos márgenes de intermediación que inciden directamente en el costo de los productos.²⁷⁰

“...una de las características sobresalientes del Sistema Financiero Mexicano, es la presencia de altos márgenes de intermediación, sobre todo en operaciones al menudeo. La combinación de un marco regulatorio muy restrictivo hasta finales de los años ochenta y la falta de competencia dentro del sistema parecen haber jugado un papel importante en la explicación de este fenómeno.

...con la globalización de los servicios financieros existe el riesgo de que una proporción creciente de éstos emigre hacia mercados en los que el margen de intermediación es inferior”²⁷¹

Asimismo, es imperativo elevar el nivel de eficiencia, para lo cual hay que avanzar en la adopción de tecnología que agilice sus procesos internos y la solicitud de trámites; y permita otorgar respuestas en menor tiempo.

Además, hay que erradicar prácticas viciadas, producto de una mentalidad burocrática; arraigando la vocación de servicio, y el compromiso de allanar el camino del cliente, para satisfacer sus necesidades de manera esmerada y personalizada.

Finalmente, en base al conocimiento de su clientela,²⁷² adquirido a través del trato personalizado, es conveniente armar productos financieros específicos, por tamaño, tipo de empresas, región y tipo de esquemas de producción, que respondiendo a sus necesidades reales, debilidades, ideología, etc., y con el apoyo de asesoría muy especializada, eleven su capacidad productiva y su participación en el comercio exterior del país.

En el caso de las micro, pequeñas y medianas industrias es necesario además, estructurar nuevos esquemas de garantías que privilegien el crédito al objeto más que al sujeto.

Por su parte, estas industrias, que se caracterizaron por su ingenio y capacidad de innovación para adaptarse a la demanda, y cuya participación en

²⁷⁰ Ver, Girón González, Alicia, *Op cit*, p 11

²⁷¹ Kessel, Georgina. (Comp), *Op cit*, p 212

²⁷² Una de las ventajas que la banca nacional ostenta sobre la banca extranjera es la amplia red de sucursales con que cuenta a lo largo del país, que le permite mantener contacto con su clientela y conocer sus necesidades locales. Sin embargo, esta ventaja tiende a desaparecer en la medida en que se

la producción nacional y en la generación de empleos ha contribuido al crecimiento económico del país,²⁷³ deben emprender acciones en dos sentidos:

A nivel interno, avanzar en la corrección de sus procedimientos administrativos y de organización que obstaculizan el incremento de su productividad y el acceso al financiamiento otorgado por los bancos.

Y en su proyección comercial, afianzar su participación en conjunto, a fin de potenciar sus capacidades y alcanzar negociaciones más provechosas en la solicitud de créditos²⁷⁴, la adquisición de insumos²⁷⁵ y maquinaria y la comercialización de bienes tanto en el mercado nacional como en el extranjero.

“Una alternativa ante el TLCAN es la agrupación de acuerdo a sectores económicos. Fortalecer mecanismos de organización empresarial, aprovechar las oportunidades de alianzas estratégicas y de coinversiones para asimilar nuevas tecnologías, obtener recursos de capital frescos y generar nuevas opciones de mercado; propiciar la detección y penetración de nichos de mercado locales y regionales; especializar a la industria en procesos y no necesariamente en productos terminados, para articularla a las cadenas productivas del país o del exterior.”²⁷⁶

La clave de su supervivencia radica en la especialización; y abordada en conjunto, les permitirá alcanzar una mejor posición que la que ocuparían de manera individual.²⁷⁷ Sin embargo, no existe una cultura de trabajo en equipo;

profundizan las asociaciones entre instituciones nacionales y extranjeras. Ver, Kessel, Georgina (Comp), *Op cit*, p 215

²⁷³ Ver, Sánchez Ugarte, Fernando, “Acciones en favor de las micro, pequeñas y medianas industrias en México”, en *Comercio Exterior*. Vol 43, Num. 6, México, Junio 1993, p. 543.

²⁷⁴ Ante los problemas para acceder de manera operativa y a menor costo a los recursos que requieren los empresarios, las Uniones de Crédito pueden ser una alternativa. Ver, Rodríguez López, Leticia, “Uniones de Crédito Salvavidas Empresarial” en *El Financiero*, (Diario), Viernes 22 de Julio de 1994, México,

p 7

²⁷⁵ “...para afrontar el encarecimiento de los costos de producción, la unión entre las empresas es la mejor opción.” Ver, Stinson Ortiz, Yvonne “El Financiamiento: talón de Aquiles del Comercio Exterior” en *El Financiero*, (Diario), Jueves 21 de Noviembre de 1996, México, p. 36

²⁷⁶ Sánchez Ugarte, Fernando, *Op cit*, p 543.

²⁷⁷ El procedimiento de asociación entre productores se presenta como una alternativa para sobrevivir a la competencia, en tanto que se fortalece su capacidad de negociación. Ver, Huerta F., José Juan, *La política comercial mexicana frente al exterior*, FCE SEP 80/76, México, 1982, p 88

CONCLUSIONES

Después del estudio realizado podemos concluir que, a pesar de las expectativas, el comercio exterior no pudo erigirse en motor del crecimiento económico del país, durante la administración de Carlos Salinas de Gortari.

Varios factores contribuyeron a este hecho; sin embargo, considerando el tema del presente trabajo, comenzaremos por anotar las deficiencias de la estrategia de financiamiento, que limitaron su participación en el fortalecimiento de esta actividad.

En primer lugar tenemos que la escasa competitividad del crédito a nivel internacional, encareció las exportaciones mexicanas; lo que acentuó sus desventajas, al participar en el mercado internacional.

A esto hay que agregar la mala asignación de los recursos; fenómeno que se evidenció en la práctica arraigada en las instituciones financieras, de conceder créditos en base al *sujeto* y no al *objeto*. Esto propició que muchos proyectos de exportación quedaran truncados, pese a su viabilidad, por no considerarse *sujeto de crédito* al solicitante del financiamiento.

En consecuencia, la demanda de recursos de micro, pequeñas y hasta medianas industrias fue relegada; no obstante el compromiso salinista de apoyar, prioritariamente, su desarrollo. Esto constituyó para muchas industrias, un obstáculo para emprender su modernización, enfrentar la apertura e insertarse en las cadenas productivas de exportación, en el caso de

exportadores indirectos; o participar de manera más eficiente con sus bienes y servicios en los mercados internacionales, en el caso de los exportadores directos.

Además, al concentrarse el financiamiento en grandes empresas con actividades ligadas a intereses extranjeros, como las del sector automotriz; eléctrico y electrónico; y, químico, sus beneficios no se reflejaron en el nivel de vida de la población.

Por otro lado, es importante subrayar la escasa difusión que se dio a los distintos mecanismos de fomento al comercio exterior, incluyendo los programas financieros de BANCOMEXT y NAFIN.

Asimismo, al desconocimiento de los exportadores, de las distintas opciones para financiar sus proyectos, se agregó la insuficiente capacitación del personal de las instituciones de crédito intermediarias, encargadas de otorgar asesoraría, para el óptimo desarrollo de la actividad exportadora.

Finalmente, el tiempo requerido para responder a las solicitudes de financiamiento, fue otro de los factores que propició la subutilización de los programas de BANCOMEXT y NAFIN.

En este sentido, los créditos comerciales constituyeron una fuente alterna de recursos, ante la premura con que los exportadores debían realizar ciertas transacciones. Sin embargo, al adolecer de las ventajas concedidas por la banca de desarrollo, este tipo de recursos encareció los productos de exportación.

Así pues, la estrategia de financiamiento no fue suficiente para alcanzar los objetivos planteados por la administración salinista en materia de comercio exterior; los cuales podemos sintetizar de la siguiente manera:

a) Consolidación del comercio exterior como detonador de la expansión económica del país, a partir del desarrollo de las exportaciones no petroleras con alto valor agregado (manufacturas).

A fin de revertir la monodependencia petrolera que se había padecido, la política de comercio exterior se centró en el fomento de las exportaciones manufactureras, como vía para emprender el crecimiento económico. Sin

embargo, pese al avance del sector, el petróleo se mantuvo como el más importante generador de divisas.

Además, hay que advertir que fueron actividades manufactureras ligadas a intereses transnacionales (automotriz, eléctrica, electrónica y química), las que determinaron dicho avance. De modo que, al no favorecer el desarrollo de la industria nacional; la integración de cadenas productivas, etc. su contribución fue poco significativa para el desarrollo del país.

En este sentido podemos confirmar que la estrategia de financiamiento no consiguió imprimir el impulso suficiente para que la industria manufacturera nacional participara competitivamente en el ambiente de apertura, y constituyera verdaderas fuentes de empleos, divisas y tecnología para los mexicanos.

b) Conformación de un aparato productivo competitivo internacionalmente, mediante el flujo constante de recursos en forma de inversión extranjera y créditos competitivos suficientes.

Como ya hemos señalado, el desarrollo de la competitividad del sector productivo encontró un freno en el elevado costo del crédito, el burocratismo de las instituciones financieras, la discrecionalidad en la concesión de financiamiento, etc.

Por otra parte, a pesar de las medidas impulsadas para estimular la participación de la inversión extranjera en actividades productivas, la mayor parte de los recursos que ingresaron se caracterizaron por su volatilidad, destinándose a operaciones de corto plazo, en el mercado de capitales.

c) Apoyo a la modernización de micro, pequeñas y medianas empresas, y su integración en las cadenas productivas de exportación.

Uno de los factores que obstaculizaron la modernización de este tipo de industrias fue la escasez de recursos que padecieron, a consecuencia de la dificultad que implicó el ser reconocidas como *sujetos de crédito*.

Así pues, con las restricciones al financiamiento, no sólo se canceló su posibilidad de insertarse exitosamente en las cadenas productivas de

exportación, sino que se favoreció la quiebra de un gran número de empresas, al ingresar la competencia externa.

Por otra parte, es importante señalar que, contrario a las expectativas, la industria maquiladora de exportación tampoco estimuló la inserción de micro, pequeñas y medianas empresas en su proceso exportador. Antes bien, al adquirir sus insumos en el exterior, inhibió la participación de estas entidades en el mercado internacional, como *exportadores indirectos*; y, fomentó la desintegración de las cadenas productivas del país. En base a esto podemos afirmar que, el apoyo otorgado a la industria maquiladora, en consideración a su capacidad de vincular a su desarrollo a las micro, pequeñas y medianas industrias mexicanas, no dio frutos en este sentido.

d) Impulso a la diversificación de mercados de exportación y proveedores extranjeros.

A fin de aminorar la dependencia del comercio con un número reducido de países y la vulnerabilidad que esto implicaba, se planteó el compromiso de apoyar la diversificación de los mercados de exportación y de los proveedores extranjeros. Pese a ello, las cifras confirman la intensificación del comercio con Estados Unidos.

Además, el Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN), constituyó el escenario propicio para estrechar las relaciones.

Esta estrategia de política económica en general y de comercio exterior en particular, cuyos antecedentes encontramos durante la administración de Miguel de la Madrid Hurtado, y que fue retomada por el gobierno de Ernesto Zedillo Ponce de León, no consiguió marcar la diferencia e incidir en el desarrollo económico del país. Antes bien, las debilidades observadas durante el periodo salinista han persistido en la administración de Ernesto Zedillo:

- Al reiterar la importancia de constituir a la industria manufacturera como punta de lanza de la actividad exportadora, los sectores que han marcado el crecimiento de las exportaciones continúan siendo los mismos: automotriz, eléctrico, electrónico y químico.

- El grado de integración de la industria nacional a las cadenas productivas de exportación no ha crecido. Esto se evidencia en el hecho de que en julio de 1998, el 98% de los insumos de la industria maquiladora provenían del exterior.
- La cuenta corriente del país mantiene un pronunciado déficit comercial (de 7 mil 742 mill. de USDIs. en 1998), producto de la dependencia de insumos importados, bienes de capital y tecnología; sobrevaluación de tipo de cambio que fomenta las importaciones, etc.
- Las dificultades para acceder al financiamiento siguen siendo un reclamo del sector productivo nacional. Prueba de ello es que la tasa de crecimiento real del financiamiento otorgado al sector privado fue negativa desde 1995, representando el 35.5% del PIB; lo cual significó prácticamente la mitad de lo registrado en 1994 (61.4% del producto).¹
- Las redes comerciales no se han diversificado; antes bien, se ha estrechado la relación con Estados Unidos.

Frente a este panorama resulta indispensable emprender una política de fomento industrial más agresiva, tendiente a recuperar los espacios que industrias transnacionales han ocupado en el ámbito exportador.

En este sentido, es preciso estimular la reinversión de las empresas, dirigida a mejorar el desempeño de sus procesos productivos a través del desarrollo de nueva infraestructura, bienes de capital, capacitación, etc.

Para ello es indispensable hacer menos onerosa la carga financiera² y tributaria de las empresas (sobretudo micro, pequeñas y medianas), a través de una política de financiamiento oportuno y en condiciones preferenciales, con tasas de interés blandas y a largo plazo; además de incentivos fiscales

¹Ver, Fabre Pruneda, Luis, "Congelados los programas de crédito desde principios de 1995", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 19 de Febrero de 1999, México, p 22A

² En 1998 un deudor en México pagaba sólo en un mes poco menos de las tres cuartas partes de lo que pagaba en un año una persona con créditos en EU o Europa Occidental; incluso, de las cuatro potencias en Latinoamérica, México era el país con la tasa mensual más elevada, ya que Argentina cobraba un rédito de 0.60%, Brasil 2.5% y Chile 0.75% Ver, Saldoval, Antonio, "Tasas de interés activas repuntaron 19.5 puntos porcentuales en lo que va de 1998", en *El Financiero*, (Diario), Miércoles 9 de Septiembre de 1998, México, p 3A

como exenciones, facilidades de pago, etc. De modo que los recursos que pudieran destinar a la reinversión productiva, no sean desviados al pago de altas tasas de interés por concepto de créditos (cuando puedan acceder al financiamiento), o al pago de obligaciones fiscales.

El problema del déficit comercial difícilmente se solucionará si no se aborda el problema estructural de la industrial.

El hecho de no producir en el país los bienes de capital necesarios para la elaboración de productos de exportación con alto valor agregado, pone en evidencia la necesidad de fomentar la innovación. Para ello es indispensable el apoyo a la educación, capacitación, especialización, elaboración de nuevos proyectos, etc.; que contribuyendo a la conformación de una tecnología propia, nos permita alcanzar un desarrollo industrial más independiente.³

Es fundamental afianzar la relación con nuevos socios comerciales, dado el recrudescimiento de actitudes proteccionistas estadounidenses que perjudican el comercio de productos mexicanos como el aguacate, jitomate, etc.

Debemos pues, procurar nuevos nichos de mercado, y los nuevos productos que demanda el mercado internacional.

En este sentido, con la celebración del acuerdo comercial con la Unión Europea (que concentra una quinta parte del intercambio comercial en el orbe⁴), se abre para nuestro país una alternativa de 368 millones de consumidores de un alto nivel de ingreso (23 mil dólares anuales), que no debemos desaprovechar.

Como podemos observar, sería falaz afirmar que únicamente destinando más recursos al fomento del comercio exterior -como detonador de crecimiento económico-, se alcanzaría el objetivo fundamental al que debe aspirar toda política económica: elevar la calidad de vida de la población.

³Mientras México gasta para investigación y desarrollo 200 millones de dólares, Canadá invierte 6 mil millones y EU 130 mil millones de dólares.

Para poder crecer como nación, es preciso que el impulso al desarrollo tecnológico se enfoque a las necesidades de las más de 110 mil empresas medianas que hay en el país. Ver, Gómez Salgado, Arturo, "Evalúan ministros el mercado laboral de América del Norte", en *El Financiero* (Diario), Miércoles 7 de Octubre de 1998, México, p. 17

⁴Ver, Rudiño, Lourdes Edith, "El mercado europeo, primera potencia comercial", en *El Financiero* (Diario), Lunes 30 de noviembre de 1998, México, p. 29

Antes bien, es necesario incidir en la debilidad estructural de la economía. Recuperar la experiencia acumulada en 17 años, durante los cuales se impuso una política dirigida a mantener el equilibrio macroeconómico, como garantía para la obtención de préstamos y la aceptación de México en el mercado mundial; y se descuidó la solución de graves problemas como: el desempleo; la mala distribución del ingreso; la dependencia externa; la pérdida del poder adquisitivo de los salarios; el estancamiento de la actividad comercial interna, etc.

Es momento entonces de emprender una nueva estrategia que, ponderando las carencias del país, nunca anteponga a las necesidades de la población, *objetivos macroeconómicos y compromisos con el exterior*; y asuma como fundamental, el principio de revertir la pobreza lacerante⁵ en la que se encuentra sumido el pueblo mexicano.

⁵ "La pobreza en el país alcanza cifras históricas (84% de la población); el salario real de los trabajadores continúa deteriorándose y se sitúa en el punto más bajo de las últimas tres décadas con una pérdida acumulada de 72.5%, en consecuencia hay una sistemática contracción del consumo (-7% en el primer trimestre de este año) Esto sin contar el incremento de mexicanos afectados por una enfermedad" Ver, Gómez Salgado, Arturo, "Gurria fuera de la realidad nacional académicos y obreros", en *El Financiero*, (Diario), Viernes 20 agosto de 1999, México, p 12

BIBLIOGRAFÍA

Bueno, Gerardo M.

"Estructura de la protección en México",
El Comercio Exterior de México,
Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982.

Cavazos Lerma, Manuel.

"Evolución del proteccionismo en México",
El Comercio Exterior de México,
Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982.

Cavazos Lerma, Manuel.

"Hacia una política comercial eficiente en México",
El Comercio Exterior de México,
Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982.

Clavijo, Fernando, et al.

"¿A qué modelo de industrialización corresponden las
exportaciones mexicanas?",
El Comercio Exterior de México,
Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982.

Corona González, Rubén Gerardo.

El Financiamiento a las importaciones de bienes de capital en México,
Tesis R.I. UNAM, Marzo 1997.

Dorronso Jiménez, Mercedes.

*Los Controles Indirectos como Instrumentos de la
Política Comercial Mexicana*,
UNAM, México, 1965.

Fajnzylber, Fernando.

La industrialización trunca de América Latina,
Centro de Economía Transnacional,
Editorial Nueva Imagen, México, 1988.

Huerta F., Juan José.

La Política Comercial Mexicana frente al Exterior,
F.C.E. SEP 80/76, México, 1982.

Huerta G., Arturo.

Liberalización e inestabilidad económica en México,
1ª edición, Facultad de Economía, UNAM-Diana, México, 1992.

INEGI

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993. Exportación (En miles de dólares),
México, 1994.

INEGI

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1993. Importación (En miles de dólares),
Tomo II, México, 1994.

INEGI

Anuario Estadístico del Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1994. Importación. (En miles de dólares),
Tomo III, México, 1995.

Kessel, Georgina. (Comp).

Lo negociado en el TLC. Un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado Trilateral de Libre Comercio,
ITAM - Mc Graw-Hill, México, 1993.

Ortiz Wadgymar, Arturo.

Introducción al Comercio Exterior de México,
Nuestro Tiempo, Segunda Edición, México, 1990.

Poder Ejecutivo Federal.

Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994,
Secretaría de Programación y Presupuesto, México, 1989.

Poder Ejecutivo Federal.

Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988,
México, 1984.

Presidencia de la República.

Crónica del Gobierno de Carlos Salinas de Gortari 1988-1994
(*Síntesis e índice temático*),
Unidad de la Crónica Presidencial, Fondo de Cultura Económica,
México, Noviembre de 1994.

Sánchez Hinojosa, Miguel Angel.

Promoción de las exportaciones mexicanas: prioridad de la política económica 1989-1994.
Tesis profesional. R.I. UNAM, México, 1992.

Sosa Barajas, Sergio Walter.

Crecimiento Económico y Sustitución de Importaciones en México,
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1992.

Villarreal, René.

"Del proyecto de crecimiento y sustitución de importaciones al de desarrollo y sustitución de exportaciones",
El Comercio Exterior de México,
Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982.

Villarreal, René,

"Estrategia de desarrollo, política económica y comercio exterior",
El Comercio Exterior de México,
Tomo I, IMCE-Siglo XXI, México, 1982.

Villarreal Arrambide, René Patricio.

El Desequilibrio Externo en el Crecimiento Vía Sustitución de Importaciones. El Caso de México (1939-1975),
Tesis Profesional, Universidad Autónoma de Nuevo León, México,
Nov. 1976.

Witker, Jorge y Jaramillo, Gerardo.

El Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México.
Del GATT al Acuerdo Trilateral,
Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México, 1991.

HEMEROGRAFÍA

Acevedo Pesquera, Luis.

"Insostenible situación del aparato productivo",
El Financiero, (Diario),
Lunes 20 de Febrero de 1995, México.

ALIDE-BANCOMEXT.

"La Banca de Desarrollo en el Financiamiento y la Promoción del Comercio Exterior",
Comercio Exterior,
Vol. 45, Num. 1, México, Enero 1995.

Asociación Latinoamericana de Instituciones de Desarrollo.

El papel de la banca de fomento en el contexto de la liberalización financiera, el caso de México. -Documento Preliminar-,
Red de Estudios Económicos de Alide,
Noviembre de 1991.

Avila Connelly, Claudia.

"Canadá: un mercado para las exportaciones mexicanas",
Comercio Exterior,
Vol. 44, Num. 2, México, Febrero 1994.

Bahena, Margarita.

"1993, 1994 y sus significados",
El financiero, (Diario),
Miércoles 10 de Noviembre de 1993, México.

Banco de México.

"La política económica y la evolución de la economía en 1990"
Comercio Exterior,
Vol. 41, Num. 5, México, Mayo 1991.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Informe Anual 1994,
México.

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.

Informe de autoevaluación, Primer semestre de 1992,
Anteproyecto borrador, (Mimeo),
Dirección Ejecutiva de Contraloría y Administración,
Agosto de 1992.

BANCOMEXT.

Informe de actividades de crédito internacional; Proyectos y Garantías,
Dirección de Crédito Internacional,
Enero-diciembre'92, (Mimeo).

BANCOMEXT.

Atenta Nota dirigida al Lic. Eduardo Fuentes Uquillas, Director de Promoción Externa para Latinoamérica y el Caribe del Lic. Gilberto Cid Campos, Gerente de crédito Internacional para Centroamérica y el Caribe,
17 de Junio de 1992, México.

BANCOMEXT.

Atenta nota del Lic. Eduardo Fuentes Uquillas, Director del área de Proyectos Internacionales, al Ing. Alfredo Amezcua,
Septiembre 15 de 1992, México.

BANCOMEXT.

"Apoyos y Garantías al Comercio Exterior de México en 1984",
Comercio Exterior,
Vol.34, Num. 3, México, Marzo 1984.

BANCOMEXT.

"Programa Financiero y de Promoción 1989",
Comercio Exterior,
Vol. 39, Num. 3, México, Marzo 1989.

BANCOMEXT.

Bancomentando,
México, (sin fecha de publicación).

BANCOMEXT.

Enlace con la comunidad de comercio exterior,
No. 25, Vol. III, año 3, enero de 1992.

BANCOMEXT.

Enlace con la comunidad de comercio exterior,
No. 30, Vol. III, año 3, junio de 1992.

BANCOMEXT.

"Programa de apoyo integral al sector minero-metalúrgico",
Enlace con la comunidad de comercio exterior,
No. 37, Vol. IV, año 4, enero de 1993.

BANCOMEXT.

Resultados 1994, (Mimeo).

BANCOMEXT-FOMEX.

"Programas Financieros para 1985",
Comercio Exterior,
Vol. 35, Num. 4, México, Abril 1985.

BANCOMEXT-SHCP.

Desarrollo de infraestructura y megaproyecto turístico en
República Dominicana,
(mimeo), enero de 1993.

Becerril, Isabel.

"El 92 % de empresas no cubren los requerimientos de competitividad",
El Financiero, (Diano),
Jueves 20 de Enero de 1994, México.

Becerril, Isabel.

"Bajan 4.7% las importaciones de bienes de capital",
El Financiero, (Diario),
Martes 25 de Enero de 1994, México.

Becerril, Isabel.

"Pequeñas empresas eléctricas al borde de la desaparición",
El Financiero, (Diario),
Martes 9 de Julio de 1996, México.

Becerril, Isabel.

"Falta de créditos, obstáculo para los pequeños exportadores",
El Financiero, (Diario),
Lunes 10 de febrero de 1997, México.

Becerril, Isabel.

"En auge, las controversias comerciales del TLC: CEESP",
El Financiero, (Diario),
Martes 11 de febrero de 1997, México.

Cárdenas S., Cuauhtémoc.

"La recuperación y el nuevo régimen económico",
Economía Informa,
Facultad de Economía, UNAM, Num. 225, Enero de 1994, México.

Cetré, Moisés.

"Liberación comercial y neutralidad estatal",
Comercio Exterior,
Vol. 44, Num. 6, México, Junio 1994.

Colín, Marvella.

"El saldo negativo de la balanza comercial representó 95.4% del déficit en la cuenta corriente, durante 1993",
El Financiero, (Diario),
Jueves 24 de Febrero de 1994, México.

Comercio Exterior.

"Programa de Fomento Integral a las Exportaciones",
(Documento),
Vol. 35, Num. 4, México, Abril 1985.

Comercio Exterior.

Sección Nacional,
Vol. 38, Num. 2, México, Febrero 1988.

Comercio Exterior.

"Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994",
Vol. 39, Suplemento, Edición especial, México, 1989.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 40, Num. 4, México, Abril 1990.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 40, Num. 6, México, Junio 1990.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 41, Num. 1, México, Enero 1991.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 41, Num. 5, México, Mayo 1991.

Comercio Exterior.

Sección Nacional,
Vol. 41, Num 6, México, Junio 1991.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 42, Num. 2, México, Febrero 1992.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 42, Num. 3, México, Marzo 1992.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 42, Num. 5, México, Mayo 1992.

Comercio Exterior.

"La Política Presupuestaria para 1993",
Sección Nacional, Vol. 43, Num. 1, México, Enero 1993.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 43, Num. 8, México, Agosto 1993.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 44, Num. 2, México, Febrero 1994.

Comercio Exterior,

"Programa financiero-promocional del Bancomext",
Vol. 44, Num. 4, México, Abril 1994.

Comercio Exterior.

"Recuento Nacional",
Vol. 44, Num. 10, México, Octubre 1994.

Chávez M., Marcos.

"En jaque el sector manufacturero en el Salinato",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 5 de Abril de 1995, México.

Chávez M., Marcos.

"Rezago en manufacturas, base del déficit comercial",
El Financiero, (Diario),
Jueves 27 de Abril de 1995, México.

Chávez M., Marcos.

"Concentran 7 bancos extranjeros 26.5% del total de ganancias del sistema",

El Financiero, (Diario),

Martes 6 de Junio de 1995, México.

De la Madrid Hurtado, Miguel.

"Sexto Informe de Gobierno",

Comercio Exterior,

Vol. 38, Num.9, México, Septiembre 1988.

Diario Oficial de la Federación.

Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos,
Tomo CDXXX, No. 19, México, D.F., Jueves 27 de julio de 1989.

Diario Oficial de la Federación.

Organo del Gobierno Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos,
Tomo CDXXXV, No. 16, México, D.F., Viernes 22 de diciembre de 1989.

Domville, Lucia.

"Anunciará la IP Plan para apoyar las exportaciones de medianas empresas",

El Financiero, (Diario),

Jueves 24 de Marzo de 1994, México.

Dussel Peters, Enrique.

"El cambio estructural del sector manufacturero mexicano, 1988-1994",

Comercio Exterior,

Vol. 45, Num 6, México, Junio 1995.

Echánove Huacuja, Flavia.

"El mercado del algodón: Políticas de Estados Unidos y México y el Tratado de Libre Comercio",

Comercio Exterior,

América del Norte, Vol. 43, Num. 11, México, Noviembre 1993.

Elizalde, Triunfo,

"Importaron las maquiladoras insumos por tres billones 584 mil millones de pesos de enero a septiembre: INEGI",

La Jornada, (Diario),

Miércoles 16 de Diciembre de 1992, México.

Fabre Pruneda, Luis.

"Congelados los programas de crédito desde principios de 1995",

El Financiero, (Diario),

Viernes 19 de Febrero de 1999, México.

- Fujii, Gerardo y Loria, Eduardo.**
 "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México",
Comercio Exterior,
 Vol. 46, Num. 2, México, Febrero 1996.
- Girón González, Alicia.**
 "La banca comercial en el TLC",
Economía Informa,
 Facultad de Economía, UNAM, Num. 229, Mayo-Junio de 1994, México.
- Gómez Maza, Francisco.**
 "De nuevo las exportaciones mexicanas tuvieron una modesta alza de 1.5%",
El Financiero, (Diario),
 Viernes 5 de Marzo de 1993, México.
- Gómez Salgado, Arturo. Finsat.**
 "Participa México con 2.9% del comercio mundial; supera a Naciones Desarrolladas",
El financiero, (Diario),
 Jueves 17 de Noviembre de 1994, México.
- Gómez Salgado, Arturo.**
 "Evalúan ministros el mercado laboral de América del Norte",
El Financiero (Diario),
 Miércoles 7 de Octubre de 1998, México.
- Gómez Salgado, Arturo.**
 "Gurria fuera de la realidad nacional: académicos y obreros",
El Financiero, (Diario),
 Viernes 20 agosto de 1999, México.
- González, Lourdes, et al.**
 "Detiene a la exportación la dificultad de obtener créditos: Juan Autrique",
El Financiero, (Diario),
 Jueves 17 de Noviembre de 1994, México.
- González Pérez, Lourdes.**
 "EU agudiza la 'guerra sucia' contra el aguacate mexicano",
El Financiero, (Diario),
 Jueves 14 de Marzo de 1990, México.

González Pérez, Lourdes.

"Navegan maquiladoras viento en popa; logran exportaciones por 73 mil mdrp",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 10 de Agosto de 1994, México.

González Pérez, Lourdes.

"Maquiladoras, principal fuente de ingresos para México: SECOFI",
El Financiero, (Diario),
Viernes 12 de Agosto de 1994, México.

González Pérez, Lourdes.

"Aceptó el gobierno candados que impiden medidas de promoción a las exportaciones"
El Financiero, (Diario),
Viernes 26 de Agosto de 1994, México.

González Pérez, Lourdes.

"Por seguridad México no debe incrementar sus ventas a EU, advierten especialistas",
El Financiero, (Diario),
Martes 30 de Agosto de 1994, México.

González Pérez, Lourdes.

"Crecieron 22.3% las exportaciones a EU con el Tratado: SECOFI",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 30 de Noviembre de 1994, México.

González Pérez, Lourdes.

"Falacia que las exportaciones sean el motor de la recuperación económica: industriales",
El Financiero, (Diario),
Lunes 9 de Enero de 1995, México.

González Pérez, Lourdes.

"Necesaria una Sustitución de Importaciones",
El Financiero, (Diario),
Viernes 22 de Marzo de 1996, México.

González Pérez, Lourdes. FINSAT.

"Disminuyó 5.9 por ciento el déficit de la Balanza Comercial durante el primer semestre de 1993",
El Financiero, (Diario),
Lunes 20 de Septiembre de 1993, México.

González Pérez, Lourdes. FINSAT.

"Desapareció 20% de micros y pequeñas industrias en el último año. Canacintra",
El Financiero, (Diario),
Jueves 19 de Mayo de 1994, México.

González Pérez, Lourdes y Gaona, José Luis.

"Concentradas las exportaciones de México a EU en 84%, por el Tratado de Libre Comercio",
El Financiero, (Diario),
Martes 22 de Noviembre de 1994, México.

González Pérez, Lourdes y Rudiño, Lourdes Edith.

"Desacuerdo de Secofi con el arreglo de productores de tomate",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 30 de Octubre de 1996, México.

Guillen R., Arturo.

"El sistema financiero y la recuperación de la economía mexicana",
Comercio Exterior,
Vol. 44, Num. 12, México, Diciembre 1994.

Gutiérrez, Elvia.

"Crecieron 4.5% las importaciones de bienes de consumo en los primeros siete meses del año",
El Financiero, (Diario),
Viernes 15 de Octubre de 1993, México.

Gutiérrez, Elvia.

"La baja en tasas de interés de Nafin propicia un ahorro financiero de 8.8%",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 24 de Noviembre de 1993, México.

Gutiérrez, Elvia.

"Déficit comercial por 19 mil 525 mdd en 1993; las exportaciones crecieron 6.8 % y las importaciones sólo 1.5% anual",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 19 de Enero de 1994, México.

Gutiérrez, Elvia.

"Menor acercamiento de la industria al crédito bancario; cayó 3.5% real en el primer bimestre",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 1 de Junio de 1994, México.

Gutiérrez, Elvia, et al.

"Consolida México su modelo económico maquilador; predominio de establecimientos micro: 92% del total",
El Financiero, (Diario),
Lunes 24 de Octubre de 1994, México.

Hernández Cervantes, Héctor.

"La promoción de exportaciones y la liberación del comercio exterior",
Comercio Exterior,
Vol. 35, Num. 11, México, Noviembre 1985.

Hernández E., Guadalupe.

"Acuden Industriales al Fondo Externo como mejor alternativa de financiamiento",
El Financiero, (Diario),
Jueves 15 de Septiembre de 1994, México.

Hernández E., Guadalupe.

"México, sin competitividad ante EU: Arturo Huerta",
El Financiero, (Diario),
Martes 11 de Octubre de 1994, México.

Huerta G., Arturo.

"Liberalización e inestabilidad económica",
Economía Informa,
Facultad de Economía, UNAM, Num. 207, Julio de 1992, México.

Huerta G., Arturo.

"Hacia una política industrial en México",
Economía Informa,
Facultad de Economía, UNAM, Num. 229, Mayo-Junio de 1994, México.

Huerta G., Arturo.

"A cerca de la política monetaria de 1994"
Economía Informa,
Facultad de Economía, UNAM, Num. 236, Marzo de 1995, México.

INFOCOMPEX.

"Marco Jurídico de COMPEX",
Boletín Informativo de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones,
Vol. 4, No. 16, Enero-Abril de 1994, México.

Labra M., Armando

"De pobres, pobreza y empobrecimiento. Política económica Vs. bienestar social",
Economía Informa,
Facultad de Economía, UNAM, Num. 246, Abril de 1996.

La Jornada, (Diario)

"Bajan 16.5% las exportaciones mexicanas a Alemania en 8 meses",
Informe de enero a agosto de este año,
Jueves 26 de Noviembre de 1992, México.

Lecuona, Ramón.

"Reforma estructural, movimientos de capital y comercio exterior en México",
Comercio Exterior,
Vol. 46, Num. 2, México, Febrero 1996.

Lomas M., Emilio.

"Bajaron 11.6 % las exportaciones del sector minero en 1992, informa SEMIP",
La Jornada, (Diario),
Lunes 14 de Diciembre de 1992, México.

López Espinosa, Mario.

El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Propuestas de Acción a partir de la Experiencia de México.
Estudio realizado en el marco del Proyecto Regional Conjunto CEPAL/PNUD "Políticas Financieras para la Transformación Productiva con Equidad" RLA/92/003, Junio de 1993,
publicado originalmente en Santiago de Chile, en junio de 1994.

López Espinosa, Socorro,

"Ocupan los bienes intermedios 62% de las importaciones durante 1993",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 22 de Septiembre de 1993, México.

Nacional Financiera.

"Reunión de Evaluación de la Participación de Nafin en el Programa de Modernización de la Micro y Pequeña Empresa",
El Mercado de Valores,
Año LI, No. 21. Nov. 1, 1991,

Nacional Financiera.

Programas de apoyo crediticio, Micro y pequeña empresa, Reglas de Operación,
Junio de 1992.

Nacional Financiera.

La Banca de Desarrollo para la Modernización Empresarial,
NAFIN, México, 1992.

Nacional Financiera, S.N.C.

Nacional Financiera, Ofrece los siguientes servicios financieros internacionales,
Documento
Septiembre-Diciembre de 1994.

Nilo Miñón, Susana.

"Al borde de la quiebra, 60% del sector manufacturero: Canacinttra",
El Financiero, (Diario),
Miércoles 30 de Marzo de 1994, México.

Notimex.

"Las compras de Canadá y México aumentaron 52% las exportaciones de EU",
El Financiero, (Diario),
Viernes 19 de Agosto de 1994, México.

Phillips Olmedo, Alfredo.

"Producir para exportar. Notas sobre el financiamiento al comercio exterior de México",
Comercio Exterior,
Vol. 35, Num. 4, México, Abril 1985.

Phillips Olmedo, Alfredo.

"El financiamiento: Instrumento de política para fomentar las exportaciones",
Comercio Exterior,
Vol. 35, Num. 11, México, Noviembre 1985.

Phillips Olmedo, Alfredo.

"El comercio exterior de México. Evolución reciente y perspectivas",
Comercio Exterior,
Vol. 38, Num. 5, México, Mayo 1988.

Phillips Olmedo, Alfredo.

"El BANCOMEXT, impulsor de la voluntad exportadora de México",
Reunión extraordinaria del Consejo Directivo del BANCOMEXT,
Comercio Exterior,
Vol. 38, Num. 8, México, Agosto 1988.

Preguntas y respuestas sobre el financiamiento 963 en la Cuenca del Caribe,

Area para el Desarrollo del Caribe, Departamento de Estado,
Estado Libre Asociado de Puerto Rico,
Noviembre de 1991.

Presidencia de la República.

"Criterios Generales de Política Económica para 1990",
Comercio Exterior,
Vol. 40, Num 12, México, Diciembre 1990.

Presidencia de la República.

"Criterios Generales de Política Económica para 1992",
Comercio Exterior,
Vol. 41, Num.12, México, Diciembre 1991.

Presidencia de la República.

"Criterios Generales de Política Económica para 1993",
Comercio Exterior,
Vol. 42, Num. 12, México, Diciembre 1992.

Presidencia de la República.

"La Política Económica para 1994",
Comercio Exterior,
Vol. 44, Num. 1, México, Enero 1994.

Rabasa Gamboa, Emilio

"Los tres errores de Salinas"
El Financiero, (Diario),
Lunes 2 de Enero de 1995, México.

Rangel M., J. Jesús.

"Caída en picada del financiamiento bancario",
El Financiero, (Diario),
Lunes 14 de Junio de 1993, México.

SECOFI.

"Programas de estímulos a la exportación",
Noticompex,
Suplemento informativo mensual de la Comisión Mixta para la
Promoción de las Exportaciones,
Vol. 3, No. 16, Marzo de 1994, México.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

"Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio
Exterior, 1990-1994",
Comercio Exterior,
Vol. 40, Num. 2, México, Febrero 1990.

Serra Pucho, Jaime.

*Conclusión de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre
México, Canadá y Estados Unidos*,
SECOFI.

Soto Rodríguez, Humberto.

*Economía Mexicana, Evolución y Oportunidades Comerciales de
Inversión*,
Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. México.

Soto Rodríguez, Humberto. (Director General de BANCOMEXT),
Promoción y Apoyo al Comercio Exterior México-Centroamérica,
BANCOMEXT, CEMAI-FEDEPRICAP,
Acapulco, Gro., 29 de Agosto de 1991.

Soto Rodríguez, Humberto. (Director General de BANCOMEXT).
"Infraestructura para la exportación",
*Reunión Nacional de la Cámara Nacional de la Industria de la
Construcción*,
BANCOMEXT, 2 de septiembre de 1992.

Stinson Ortiz, Yvonne.

"El Financiamiento: talón de Aquiles del Comercio Exterior",
El Financiero, (Diario),
Jueves 21 de Noviembre de 1996, México.

Tellitid Salgado, Jorge O. y Neri Herrera, Carlos A.

"La promoción de exportaciones, un problema estructural",
Economía Informa,
Facultad de Economía, UNAM, Num. 229, Mayo-Junio de 1994, México.

- Toro Hernández, Miguel Angel, et. al.**
"Incentivos financieros a la exportación",
Comercio Exterior,
Vol.32, Num. 5, México, Mayo 1982.
- Torres Chimal, María Elena.**
"Participación de los productos mexicanos en Canadá",
Comercio Exterior,
Vol. 42, Num 11, México, Noviembre 1992.
- Tristán, Georgina.**
"Llegó a 15.8% mdd el déficit comercial entre enero-agosto",
El Financiero, (Diario),
Viernes 7 de Octubre de 1994, México.
- Tristán, Georgina.**
"Determinaron Japón y la UE las reglas de inversión y comercio en el Siglo XXI",
El Financiero, (Diario),
Viernes 4 de Noviembre de 1994, México.
- Tristán, Georgina y Gaona, José Luis.**
"Sólo a grandes consorcios benefició la política de comercio exterior de CSG",
El Financiero, (Diario),
Jueves 23 de Junio de 1994, México.
- Vargas Saldivar, Norma.**
"Exportaciones, salvavidas de la industria automotriz nacional",
El Financiero, (Diario),
Viernes 7 de Octubre de 1994, México.
- Vargas Saldivar, Norma.**
"Concentran cuatro industrias los beneficios del TLC" ,
El Financiero, (Diario),
Martes 3 de Enero de 1995, México.
- Vázquez Tercero, Héctor.**
"Exportación y recesión",
El Financiero, (Diario),
Lunes 6 de Mayo de 1996, México.

Witker V., Jorge.

"El Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior 1984-1988",

Legislación y Jurisprudencia,

Gaceta Informativa, Año 13 Vol. 13, 43 Sep-Dic. 1984,

Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM, México.