

00821
167

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE ECONOMÍA

SEMINARIO DE TITULACIÓN EN ECONOMÍA INTERNACIONAL

**El Banco Nacional de Comercio Exterior y su desempeño en el
Sector Externo de la Economía Mexicana 1994-2001**

PROFESOR RICARDO M. BUZO DE LA PEÑA

ALUMNA: ROCIO SOLANO MONDRAGON

Enero 2003



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.

INDICE

Introducción

1.- El financiamiento público al comercio exterior.

- 1.1. Las necesidades financiera del comercio exterior.**
- 1.2. Antecedentes del financiamiento público al comercio exterior.**

2.- La evolución de las actividades de BANCOMEXT 1994-2001.

- 2.1. Servicios financieros.**
- 2.2. Actividades de promoción y apoyo.**

3.- El desaprovechamiento de BANCOMEXT como instrumento eficiente que contribuya al desarrollo del comercio exterior.

- 3.1. Indefinición de su papel de promotor del comercio exterior.**
- 3.2. Dificultades para evaluar resultados financieros y promocionales.**
- 3.3. Limitaciones que tiene BANCOMEXT en los programas de crédito.**
- 3.4. Limitaciones a sus programas por razones de control de agregados**

4.- Principales retos del desempeño de BANCOMEXT.

- 4.1. La necesidad de reformas del funcionamiento de BANCOMEXT.**
- 4.2. El desafío del crédito y promoción a exportadores e importadores.**

Conclusiones y Recomendaciones

Bibliografía

Introducción

El proceso de apertura comercial ha traído grandes cambios en los distintos ámbitos sociales y económicos de nuestro país durante los últimos años, y es muy previsible que estos cambios continúen, en aras de lograr una mayor integración al proceso de globalización que hoy se vive intensamente.

Dentro de este proceso es fundamental lograr una canalización oportuna y eficiente de los recursos hacia el sector exportador, considerado como prioritario para el desarrollo nacional que haga posible el crecimiento de la inversión y del empleo.

En los últimos siete años, el sector exportador ha sufrido una serie de transformaciones cuyo común denominador ha sido la apertura comercial. El propósito de este ensayo es analizar si el Banco Nacional de Comercio Exterior ha cumplido con su función de promover el comercio exterior de manera eficiente, así como los factores que han propiciado que la institución no se haya aprovechado en todo su potencial de intermediación financiera, así como deberá definirse ante los retos y perspectivas que se presentan.

Al amparo de dichas consideraciones se pretende evaluar el desempeño de BANCOMEXT en el comercio exterior, puesto que este es el marco económico para el cual fue creado, realizando para ello un breve análisis de sus actividades desde su creación en 1937 cuando se le asignaron funciones de apoyar el comercio exterior y que no fue hasta 1983, cuando realmente se convirtió en una institución financiera de apoyo al comercio exterior, y que se fortaleció a partir de 1986 con la primera Ley Orgánica.

Aludiendo que esta evolución se analizará con mayor énfasis en el periodo de 1994 al año 2001, es evidente la importancia del sector exportador y el imperativo de fortalecerlo aún mas como una de las actividades mas importantes de la economía nacional, y del papel que tiene y debe retomar BANCOMEXT como organismo oficial y único encargado de promover el comercio exterior. Asimismo, me propongo plantear lo que en mi opinión son los problemas que presenta BANCOMEXT para poder desempeñar el papel que le fue asignado.

Para cumplir con dicho cometido se realizará primero un breve comentario sobre la importancia del financiamiento al comercio exterior, asimismo se analizarán brevemente los antecedentes del financiamiento público al comercio exterior, caso particular el Banco Nacional de Comercio Exterior, como institución encargada de promover y apoyar el comercio exterior de nuestro País.

En la segunda parte se describirán las actividades financieras y promocionales que realiza BANCOMEXT en apoyo a las empresa exportadoras, realizando un breve análisis de su comportamiento y de su aportación al comercio exterior.

En el tercer apartado se analizarán los factores que han propiciado el desaprovechamiento del potencial de la banca y que alimentan los cuestionamientos sobre su operación. En el cuarto apartado se plantearán los retos y desafíos que se presentan y, por último se presentan las conclusiones y recomendaciones.

1.- El financiamiento público al comercio exterior.

1.1.- Las necesidades financiera del comercio exterior.

En años recientes la economía mexicana ha experimentado cambios profundos y veloces en diversos ámbitos, especialmente en materia de desregulación del sistema financiero y apertura comercial, debido en gran parte a las nuevas realidades que se han generado por la apertura comercial y que es previsible que estos cambios continúen.

Lo anterior ha dado paso a una nueva estrategia de reorientación hacia el exterior, como una alternativa viable para alcanzar el desarrollo sostenido y que implica transformar la planta productiva para que alcance mayores niveles de eficiencia y competitividad que le permitan participar con bases permanentes y diversificadas en el intercambio mundial.

El comercio exterior se ha convertido en uno de los aspectos fundamentales de la política económica actual, el Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 señala la necesidad de elevar la competitividad del aparato productivo nacional en los mercados internacionales, así como promover la apertura y la competitividad comercial en el exterior como elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista.

Lo anterior implica para los empresarios mexicanos apoyos financieros y promocionales que les permitan alcanzar mayores niveles de productividad y eficiencia, mediante la adquisición de bienes de capital importados necesarios para la producción en condiciones más propicias, el acceso a tecnologías de vanguardia y el desarrollo de

toda su creatividad para lograr estándares internacionales y competir en términos de calidad y precio.

Este nuevo escenario de enormes exigencias para el sector empresarial, obliga a una nueva cultura empresarial que debe aceptar la existencia de un mayor número de bienes comercializables internacionalmente y la necesidad de establecer economías de escala para competir con la economía globalizada.

Ello abre un período de Transición sin horizonte bien definido, pero con la evidente necesidad de mayores recursos financieros que apoyen el cambio en los modelos de maximización de utilidades. Por otra parte el ajuste de los precios a los niveles internacionales aumentará también las necesidades de financiamiento.

En nuestro país la liberalización del sistema financiero no llega a resolver el problema de la segmentación que se presenta en los mercados de crédito, y que se expresa en una preferencia por parte de las entidades financieras comerciales a canalizar sus recursos hacia las empresas más grandes, (de acuerdo con estadísticas en nuestro país el 74.6% del total de la exportación es realizado por 334 empresas) y con mayor grado de modernidad, en razón de disponer de una mayor información, garantías y seguridad en la devolución de los préstamos, así se genera el absurdo de prestar a quien tiene recursos y no a quien los necesita, quedando en consecuencia sin atención las pequeñas y medianas empresas (que al año 2000 sumaban 21,834 y realizaban el 25.4% del total de exportaciones), en razón del alto riesgo de sus proyectos y la falta de garantías adecuadas.

Bajo estas consideraciones las entidades financieras comerciales tienden a concentrar sus recursos en operaciones de corto plazo, como una manera de asegurar el retorno más rápido de sus préstamos y protegerse de subidas inesperadas en los niveles inflacionarios. Todo lo cual deja vacíos en el financiamiento de mediano y largo plazo, que resultan de vital importancia para dinamizar el proceso de inversión y por ende lograr la recuperación del crecimiento económico del país.

Lo anterior demanda la aplicación de políticas más activas en el ámbito del financiamiento del desarrollo, a fin de superar las limitaciones del libre juego de las fuerzas del mercado, mediante acciones de complementación financiera, que permitan un acceso más competitivo y en crecientes condiciones de igualdad de las empresas pequeñas y medianas.

Todo ello demandará la participación de las instituciones financieras de fomento o a fin de cubrir los vacíos y reducir las imperfecciones del mercado financiero, en un marco de apoyo decisivo a las políticas de desarrollo económico del país.

Esto conduce a la consideración del tema motivo de este ensayo y del cual se presenta una definición¹. Richard L. Kitchen, señala que las instituciones de fomento "Colman las brechas en los mercados de capital" al proporcionar financiamiento de largo plazo para proyectos de desarrollo. De hecho su papel es más amplio que el de las instituciones privadas, ya que constituyen un instrumento de política gubernamental al definir su misión a los principios y objetivos de los planes de desarrollo.

¹ El financiamiento en los países en desarrollo.

En tal sentido, se debe resaltar que las acciones de las instituciones de fomento al estar orientadas por objetivos total o parcialmente distintos a los que resultan del solo funcionamiento del mercado, llevan implícitas valoraciones especiales diferentes a las privadas, las cuales les permiten cumplir con una acción de fomento y promoción.

Asimismo, merece enfatizarse que su ámbito de actuación no debe concebirse como acciones anti-mercado, sino complementarias al mercado y en apoyo precisamente del desarrollo y fortalecimiento de mercados efectivamente competitivos.

A este respecto resulta muy ilustrativa la experiencia de países como Brasil, Colombia, y Venezuela que son similares a México porque cuentan con políticas e instrumentos específicos de financiamiento y promoción del comercio exterior que se aplican por medio de bancos de desarrollo y fondos especializados.

En Colombia opera el Banco de Comercio Exterior Bancoldex, cuya misión fundamental es impulsar el intercambio con el exterior, y funciona como banca de segundo piso. Los recursos del Bancoldex cubren 21% de las ventas externas colombianas.

En Brasil y Venezuela la acción promotora estatal se instrumenta mediante fondos especializados en financiamiento a las exportaciones: PROEX y FINEXPO, respectivamente. Los recursos que canaliza son de una manera directa o por medio de los bancos comerciales nacionales y del exterior. También existe el banco Do Brasil, cuya función es alentar el intercambio con el exterior con actividades financieras y de promoción, de manera general el fondeo de estas instituciones esta compuesto por el aporte de recursos fiscales, recursos de instituciones multilaterales y títulos de emisión propia.

Los procesos de reforzamiento de la banca de desarrollo en estos países se han caracterizado por la realización de acciones en el ámbito patrimonial de las operaciones activas y pasivas, modernización y racionalización y de la legislación del sistema financiero.

En un segundo grupo de países figuran Argentina, Chile y Uruguay donde las políticas de financiamiento al comercio exterior se aplican por medio de las instituciones financieras de desarrollo que no se especializan sólo en esa actividad y atienden a diversos sectores de la economía considerados prioritarios. Tales instituciones operan como primer piso que colocan sus recursos de manera directa, es el caso del Banco de la Provincia de Buenos Aires con una amplia infraestructura internacional, el Banco del Estado de Chile, institución que dispone de un conjunto de programas, líneas de crédito y servicios para la atención del comercio exterior, y el Banco de la República Oriental de Uruguay cuyas acciones en ese campo datan de hace más de 30 años y cuenta con una cobertura de recursos equivalente a 40% del total de exportaciones Uruguayas.

Ahora bien, de la revisión de las experiencias de fortalecimiento de la banca pública de países en desarrollo, muestra una tendencia a aprovechar las instituciones de fomento tanto de primer piso como en segundo piso que responden a las características particulares de los países y a nuevas concepciones financieras y fomento y que no existe una contradicción entre el mercado y las funciones que debe cumplir la banca de desarrollo. Mas aún pone en evidencia que aún en el caso de economías desarrolladas, el libre mercado no asegura la eliminación en forma permanente de los vacíos, los cuales reaparecen constantemente y bajo formas diferentes, haciéndose necesaria por

tanto la presencia de los bancos públicos a fin de reducir dichas imperfecciones y garantizar una competencia sana y transparente.

En este marco la banca de fomento deberán asumir un carácter activo dentro de las políticas de financiamiento del desarrollo, que demandará una redefinición del concepto de fomento, así como de sus instrumentos y modalidades de operación. Así el crédito de fomento deberá entenderse como un mecanismo de transferencia oportuno y suficiente orientado hacia los sectores prioritarios de la economía, no atendidos por la banca comercial, a tasas que cubran el costo financiero y administrativo de los recursos a plazos de mediana y larga duración, y que estén acompañados, en la medida necesaria de servicios complementarios al financiamiento.

De ahí que el Banco Nacional de Comercio Exterior en su papel de organismo público encargado de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México, deberá enfrentar el desafío de adecuarse a la nueva orientación de las políticas que enfatizan el mercado y la competencia. Adoptando para ello una renovada función de fomento y complementación financiera, desarrollando nuevos instrumentos y modalidades de financiamiento que permitan una mayor movilización de recursos e incorporen los adelantos de la ingeniería financiera conjuntamente con una gestión sana, que le permita contribuir al desarrollo y preservar de manera adecuada su situación financiera, asegurando de esa manera su viabilidad y permanencia.

Por otra parte, será necesario que se apliquen acciones decisivas a fin de eliminar los factores que han ocasionado proporciones excesivas en la cartera del banco, mediante procedimientos sanos y seguros de gestión crediticia. Por el lado de las operaciones activas es necesario un requisito mínimo de coherencia, a los efectos de que no se

imponga a la banca de fomento compromisos que graviten sobre su capacidad prestable, en función de consideraciones ajenas a sus políticas operativas y contrarias a sanas prácticas bancarias que lo pueden convertir en simple institución canalizadora de subsidios con detrimento del cumplimiento adecuado de su función, y que en algunos casos puede hacer peligrar su capacidad de gestión financiera.

De ahí que se precise analizar lo acontecido con BANCOMEXT, pues su desempeño corresponde a uno de los temas más polémicos en la materia.

1.2.- Antecedentes del financiamiento público del comercio exterior en México.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) se originó en el año de 1937 con el Gobierno del general Lázaro Cárdenas del Río, y fue porque en esos momentos la exportación de productos mexicanos se presentaba como una expectativa difícil de realizarse, pese a que se trataba fundamentalmente de productos primarios de origen agrícola. Ante esta situación se incrementó la necesidad de organizar la producción, comercialización y exportación de esos productos. A consecuencia de esta necesidad el 8 de junio de 1937 se crea el Banco Nacional de Comercio Exterior.

El Banco se crea al amparo de una concesión y con la participación de capital privado bajo la estructura de una sociedad anónima y rigiéndose por las leyes generales aplicables a este tipo de entidades, a diferencia de otros bancos nacionales a los que se les doto de ciertas facultades definidas en sus respectivas leyes orgánicas, al BANCOMEXT sólo se le asignó una escritura constitutiva que (rigió sus actividades desde 1937 a 1985) le asignó amplias facultades como las de promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México.

Si bien en un principio se procuró darle un aspecto de una institución de derecho privado, no actuó como tal, el banco comenzó a operar como banco oficial apoyando (al sector paraestatal) en la comercialización misma, de dichos productos primarios; a través de esta actividad asumía funciones de exportación por contar con recursos para ello y estar en posibilidades de transferirlos a los bancos que apoyaban al sector agrícola y a productos de esos bienes.

Para atender las nuevas necesidades de apoyo financiero que generaba esa actividad, el Gobierno Federal creó el Fondo para el Fomento de Productos Manufacturados (FOMEX) fideicomiso de fomento, destinado a apoyar la exportación de productos manufacturados, incluyendo naturalmente la elaboración de esos productos.

El FOMEX se constituyó en el Banco de México, porque se trataba de un fideicomiso del gobierno federal que aplicaba recursos federales y requería un tratamiento que permitiera que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público mantuviera el control de los recursos respectivos.

Desde su creación el 14 de Mayo de 1962, hasta el mes de Julio de 1983; FOMEX se mantuvo en el Banco de México, quien desde principios de 1958, había comenzado a facilitar el financiamiento a tasa de interés preferencial para promover las exportaciones mismas que reforzó al hacerse cargo del Fomex.

Indudablemente este fideicomiso tuvo éxito, operaba por conducto de todas las instituciones bancarias redescontando operaciones a tasa de interés preferenciales, con plazos acordes a las necesidades mismas del productor, otorgando; además, garantías

que permiten al exportador la certidumbre de que la operación que está efectuando sería amortizada.

A partir del 1 de agosto de 1983 el Banco Nacional de Comercio Exterior, se convierte en la institución financiera más importante del comercio exterior, cuando sustituye al Banco de México como administrador del Fomex.

Con la finalidad de unificar bajo un solo esquema a las entidades encargadas de prestar el servicio público de banca y crédito, el ejecutivo federal sometió a consideración del Congreso la iniciativa de Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito.

Esta Ley Reglamentaria se publicó el 14 de enero de 1985, estableciendo que el servicio público de banca y crédito será prestado exclusivamente por instituciones de crédito constituidas con el carácter de sociedad nacional de crédito, dividiéndolas en instituciones de banca múltiple e instituciones de banca de desarrollo.

El segundo párrafo del artículo 9º. de la Ley Reglamentaria establece que las instituciones de banca de desarrollo contarán con leyes orgánicas, que regularán sus funciones y establecerán sus objetivos.

Bajo las premisas anteriores se concluye que existen diferencias entre las instituciones de banca múltiple y las instituciones de desarrollo, estas últimas como complemento del sistema bancario mexicano, tienen encomendada la función de servir como instrumento del Estado para canalizar recursos preferentemente de carácter promocional o preferencial, a actividades o sectores prioritarios, sin necesidad de competir con la banca múltiple o competir entre sí y apoyando, naturalmente al sector que les fue

encomendado, buscando utilizar todos los instrumentos administrativos de la banca múltiple en servicio del sector que por ley le corresponde.

Asimismo, durante los últimos meses de 1985 el ejecutivo federal sometió a la consideración del Congreso importantes iniciativas entre las que destacan, particularmente el decreto que abroga la Ley que Crea el Instituto Mexicano de Comercio Exterior y la Ley de Comercio Exterior, que establece las formas e instrumentos que podrán utilizarse en la protección de la planta productiva nacional para hacer frente a prácticas del comercio desleal.

El decreto que abroga la Ley que crea el Instituto de Comercio Exterior de alguna manera preponderante, incide en las funciones del Banco, en virtud de que el IMCE, originalmente establecido para promover y fomentar el comercio exterior del país, emana del Banco Nacional de Comercio Exterior y, según los términos algunas de sus funciones, promoción, arbitraje y materias afines, vuelven a esta institución como funciones.

Asimismo, el Ejecutivo Federal envía el proyecto de Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, que se decretó a principios de 1986 cuando se le especificaron con claridad sus objetivos y operaciones a realizar (Diario Oficial 20 de enero de 1986).

En 1985 México emprendió la apertura económica al resto del mundo, en 1986 ingreso al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT por sus siglas en inglés) y en 1992 firmó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que entró en vigor dos años después. A raíz de la apertura comercial se realizaron una serie de reformas caracterizadas por la desregulación, se expidieron leyes de instituciones de

crédito y para regular las agrupaciones financieras, se privatizaron los 18 bancos existentes y se propuso redimensionar y reorientar la banca de desarrollo.

Se inicia la reforma financiera en 1989 con las reformas a la Ley Reglamentaria del servicio de la banca y crédito y a mediados de 1990 se restablece el régimen de banca mixta que redefine estructuralmente el sistema financiero.

Lo anterior ha significado una transformación que comprende a todas a las instituciones y empresas, sean públicas o privadas. En este contexto el Banco Nacional de comercio exterior en su papel de banco de fomento al sector exportador realizó un proceso de reestructuración, tuvo que replantear su papel como distribuidora de recursos preferenciales, controlar los subsidios y elevar los niveles de la eficiencia y selectividad en la canalización del crédito.

En 1991 en apego a los lineamientos normativos de la Ley de Instituciones de crédito en materia de instituciones de banca de fomento, se emitieron los reglamentos orgánicos, Diario oficial 02-IV-1991.

Con la liberación financiera, se refuerza la tendencia a hacer al banco institución rentable se adoptó un modelo de banca de segundo piso para garantizar la solidez financiera, se profundizó en los procesos de complementariedad operativa con las instituciones de banca múltiple y eliminar los riesgos crediticios para el BANCOMEXT.²

² Los recursos de BANCOMEXT se canalizan a través del mecanismo de redescuento, esto es a través de Instituciones de Crédito Intermediarias, entre las cuales además de la banca comercial se encuentran también las arrendadoras financieras, empresas de factoraje y uniones de crédito.

Junto con las medidas de modernización del sistema financiero, a fines de los ochentas se tomo la decisión de mantener en funcionamiento el sistema nacional de banca de fomento, y de otra reorganizar la banca de desarrollo para cumplir eficazmente sus funciones bajo el nuevo contexto económico y financiero del país.

La decisión de reorganizar el funcionamiento y estructura de la banca de desarrollo, por su parte deriva de la necesidad de responder a los cambios en la estrategia económica y en el sistema financiero del país. Este proceso de reorganización abarcó prácticamente todas las facetas de la actividad del banco.

El BANCOMEXT inicia un proceso de transformación adecuando su estrategia de operación y organización. Así se modernizaron las operaciones mediante la incorporación tecnológica y la innovación financiera, la operación con tasas a costos de mercado y la eliminación de subsidios, así como el fondeo por medio del mercado etc.

También se adopto de manera preferente, un modelo de banca de segundo piso para garantizar la solidez financiera de la Institución, profundizar los procesos de complementariedad operativa con las instituciones de banca múltiple y eliminar riesgos crediticios. Esto, es sus objetivos parecen estar encaminados a elevar la eficiencia del aparato financiero como un todo, actuando como banca de segundo piso, incluso se plantea que el lugar del banco, como banca de desarrollo moderna en el sistema financiero es como una institución de segundo piso y que su ámbito natural de trabajo es el desarrollo del propio sistema financiero, es decir fortalecer el desarrollo de la banca comercial y del mercado de valores.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

La búsqueda de autosuficiencia derivó de la necesidad de ajustarse a las limitaciones impuestas por la política de saneamiento de las finanzas públicas, que se tradujo en una reducción sustancial de los recursos fiscales necesarios para la operación.

Como resultado de los cambios efectuados la relación entre cartera total y personal y número de sucursales aumentó considerablemente.

En 1992 se consolida la incorporación de intermediarios financieros distintos de la banca comercial para canalizar el financiamiento del banco. Alcanzando una suma de 19 uniones de crédito, 30 arrendadoras financieras y 19 empresas de factoraje.

Paralelamente se adecuaron y fortalecieron los mecanismos de fondeo del banco, a efecto de que amplíen su capacidad de apoyo al sector exportador, sin comprometer el esfuerzo de saneamiento fiscal. En particular, se propusieron nuevos instrumentos de financiamiento en el mercado de capitales, con la característica de que fuera la propia institución la responsable de emitir y redimir estos valores.

Los resultados de las actividades de financiamiento al comercio exterior que ha realizado BANCOMEXT y que actualmente realiza han alimentado los cuestionamientos sobre su operación así como planteamientos sobre su reorientación, motivo por el cual en el apartado siguiente se analizarán con detalle sus actividades.

2.- La evolución de las actividades de BANCOMEXT 1994-2000.

En la sección anterior se analizó la importancia del financiamiento para el sector exportador y se refirió al origen del BANCOMEXT. Sin embargo, para tener una

dimensión clara del papel que ha desempeñado el banco en apoyo al sector exportador, es necesario analizar las actividades realizadas por la institución. En este apartado se analizan las actividades realizadas en materia de apoyo financiero, fomento, así como los resultados en términos de apoyo otorgados a sectores específicos.

En BANCOMEXT en respuesta a los cambios que se presentan a partir de la apertura comercial, ha realizado su labor de fomento y de promoción al comercio exterior y desarrollado instrumentos promocionales y financieros, así como una infraestructura de servicios y representaciones, tanto en México como en el extranjero.

Sus programas se orientan a brindar apoyo integral al comercio exterior acorde a las necesidades específicas de las empresas como son, capital de trabajo, equipamiento, importación de bienes de capital y materias primas y necesidades de fortalecimiento financiero, siendo los apoyos financieros a corto, mediano y largo plazo. Dentro del crédito de exportación a corto plazo destacan los apoyos a los renglones de pre-exportación y ventas de bienes y servicios. En el rubro de mediano plazo y largo plazo se incluyen los apoyos al equipamiento para modernizar instalaciones o llevar a cabo proyectos de inversión.

BANCOMEXT, promueve el comercio exterior mediante dos modalidades: la promoción global y la promoción selectiva. La primera se refiere al mantenimiento y consolidación de acciones e instrumentos de promoción de carácter permanente para satisfacer las necesidades recurrentes de información, asesoría y apoyo, así como de crédito y garantías. La segunda consiste en identificar y desarrollar la oferta exportable hacia mercados específicos.

Los recursos financieros que proporciona el banco apoyan a las empresas en todas las etapas del ciclo productivo para aumentar la oferta exportable y modernizar la planta productiva, así como para desarrollar la infraestructura necesaria, tanto en México como en el extranjero que permita comercializar en forma más ágil los bienes y servicios.

Toda la gama de productos financieros que otorga la institución y que contemplan desde el apoyo para capital de trabajo hasta la implementación de nuevos proyectos se ofrecen a todas las empresas consolidadas, que son de creciente participación en las exportaciones y que demandan además de un importante flujo de recursos, creatividad en el diseño de esquemas de fondeo con base en su cartera de exportación, apoyo a sus importaciones y en el armado de sus paquetes financieros principalmente para proyectos de inversión o de ventas de exportación a largo plazo.

De igual forma y en virtud de que cada sector económico tiene necesidades distintas, se han desarrollado productos financieros diferenciados por sector: manufacturas, minero metalúrgico, agropecuario, pesquero y turismo.

También, cuenta con esquemas para atender requerimientos específicos por ramas económicas, destacando el programa de apoyo integral a la industria de bienes de capital. En este mismo sentido se apoya al sector minero de exportación y al sector turismo, que es uno de los sectores que contribuye altamente a la captación y diversificación de las fuentes de divisas.

Asimismo, proporciona esquemas de garantía que cubren a la banca la eventual falta de pagos de los créditos que otorgan. Adicionalmente, proporciona servicios financieros entre los que destacan las líneas de crédito comprador, cartas de crédito, garantías

contractuales y stand by, mesas de dinero, compraventa de divisas, banca de inversión y fiduciarios.

BANCOMEXT ha canalizado recursos financieros a través de distintos productos financieros como son crédito, crédito comprador, cartas de crédito, garantías, seguros y banca de inversión, igualmente proporciona servicios de tesorería, fiduciarios y avalúos. Fondos de inversión de capital de riesgo y también de contacto financiero.

Los recursos del banco se canalizan a través de mecanismo de redescuento, esto es a través de instituciones de crédito intermediarias, entre las cuales además de la banca comercial, se encuentran las arrendadoras financieras, las empresas de factoraje y las uniones de crédito.

En cuanto a su estrategia de fondeo, ha diversificado sus fuentes de recursos, acudiendo a mecanismos de fondeo no tradicional, dentro de estos destacan con un 69% la captación de recursos con líneas comerciales, en los mercados de dinero se captó el 29% y la negociación de líneas de crédito con instituciones financieras Internacionales.(Eximbanks, Banco Mundial y Banco Interamericano) fue de 2%.

Es importante mencionar que BANCOMEXT en su operación no recibe ni otorga subsidios financieros y actúa coordinadamente con diversas instituciones públicas y privadas del país.

En lo relativo a servicios de promoción, se apoya a las empresas con el Exportanet, a través del cual se contacta con clientes, y se les orienta sobre oportunidades de inversión y comerciales, así como servicios de asesoría y programas de asistencia

técnica y capacitación, asimismo se realizan eventos internacionales como ferias, exposiciones, visitas al extranjero entre otros.

2.1.- Servicios financieros (actividad crediticia).

A fin de poder comparar los servicios financieros concedidos por BANCOMEXT se recurrió a los informes anuales del banco de los años de 1994 al 2001, obteniendo cifras que se presentan en este apartado por actividad.

La actividad crediticia mostró una tendencia a diversificar los montos de financiamiento concedidos a las empresas, así los montos de recursos que el banco destinó al apoyo del sector exportador pasaron a 14,183.0 millones de dólares en 1994 a una cifra de 4,451.0 millones de dólares en el año 2000. Al comparar las cifras de créditos concedido por la institución en el periodo de análisis se observa una disminución de 9,732.0 millones de dólares, disminución que se debió a la menor demanda de recursos por parte de la banca comercial, que es la principal intermediaria de los recursos de BANCOMEXT. Sin embargo al comparar el crédito otorgado en el año 2000 con el crédito del año 2001 que registro un total de 5,512 millones de dólares, se observa un incremento de 24%. Esta tendencia obedeció principalmente al aumento en la colocación de primer piso y a un incremento en garantías, avales y seguros.

Es importante mencionar los recursos de BANCOMEXT se canalizan a través del mecanismo de redescuento, que es, a través de instituciones de crédito intermediarias, los cuales registran una tendencia a disminuir, es decir en el año de 1994 permitieron canalizar el 83.% del total de recursos del banco (Ver cuadro no. 1), y para el año de 1997 no obstante que el banco mantuvo líneas de crédito con 37 instituciones de banca

comercial y 5 instituciones de banca de desarrollo y dos fondos de fomento, dentro de las que destacan Banamex, Banca Promex, Banca Serfin, Banco del Bajío, Banco Internacional, Banco Santander Mexicano, Banco Unión, Bancomer, Banco de México, Grupo Financiero Bancrecer entre otros, y BANRURAL y FIRA, solo se canalizaron recursos por 2,520 millones de dólares, cifra que representó el 50% del total de recursos. Y para el año 2000 y 2001 se canalizaron por este medio el 18% y 11% respectivamente del total de recursos del BANCOMEXT.

Cuadro 1
FINANCIAMIENTO CANALIZADO A TRAVÉS
DE INTERMEDIARIOS FINANCIEROS, 1994
(MILLONES DE DOLARES)

INTERMEDIARIOS	VALOR	PARTICIPACION
TOTAL	14,183	100.0
BANCA COMERCIAL	10,680	75.3
FONDOS DE FOMENTO Y BANCA DE DESARROLLO	408	2.9
EMPRESA DE FACTORAJE	583	4.1
ARRENDADORAS FINANCIERAS	130	0.9
UNIONES DE CREDITO	90	0.6
TOTAL INTERMEDIARIOS FINANCIEROS	11,891	83.8
PRIMER PISO	2,292	16.2

Fuente: Informes anuales de BANCOMEXT

En los último cinco años el banco ha orientado sus esfuerzos ha operaciones de primer piso. Sin embargo, pese a que BANCOMEXT ha promovido sus recursos, la banca múltiple da prioridad a la canalización de los propios, debido a que pueden operarse conforme a sus tasas políticas que se determinan para cada caso específico, al contrario del redescuento que sujeta a la institución a las reglas de operación de las instituciones de fomento y en consecuencia a márgenes de intermediación.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Ante esta situación, el banco inició en 1995 aumentar su penetración en el mercado crediticio en forma directa, es decir, apoyar en primer piso a las pequeñas y medianas empresas que tradicionalmente no son atendidas por la banca comercial, lo que les impide tener condiciones apropiadas para competir en el negocio de la exportación, aumentando el número de estas empresas beneficiadas de manera directa 294 a 761 en el año 2000.

Del total de apoyo financiero del año de 1994, correspondió al crédito canalizado de manera directa 2,213 millones de dólares, y una cifra de 10.800 millones de dólares a través de la banca comercial, en el año del 2000 se canalizaron por primer piso 3,396 millones de dólares y a través de la banca comercial 802 millones de dólares (Ver cuadro 2). Al comparar las cifras se observa una disminución en la colocación de recursos respecto al año de referencia derivada fundamentalmente de la reducción en el otorgamiento de financiamiento en segundo piso a través de la banca comercial.

Así el apoyo financiero total en el primer piso que incluye, garantías y avales al sector privado, las garantías que son mecanismos que protegen al exportador de situaciones que se pueden dar durante la etapa de producción de los bienes para exportar, falta de pago del importador, ha beneficiado en la actualidad a 1945 de las cuales 761 se atendieron en forma directa y las restantes 1,184 a través de la banca comercial.

Para el año 2001 se apoyaron 1,716 empresas a través de crédito garantías y seguros, de las cuales 815 se atendieron en forma directa y las restantes 901 a través de la banca comercial, del total de empresas atendidas el 95 fueron pequeñas y medianas.

Cuadro 2
APOYOS FINANCIEROS 1994-2000
(MILLONES DE DÓLARES)

TIPO DE APOYO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
CRÉDITO	13,013.00	7,381.00	5,853.00	4,067.00	4,830.00	4,039.00	4,198.00
DIRECTA	2,213.00	1,319.00	939.00	1,547.00	2,379.00	2,397.00	3,396.00
BANCA COMERCIAL	10,800.00	6,062.00	4,914.00	2,520.00	2,451.00	1,642.00	802.00
GARANTÍAS Y AVALES	1,170.00	594.00	463.00	1,201.30	560.00	504.00	253.00
TOTAL	14,183.00	7,975.00	6,316.00	5,790.00	5,790.00	4,543.00	4,451.00

FUENTE: Informes Anuales de BANCOMEXT 1994-2000

Los recursos financieros otorgados durante el año 2000 fueron destinados a una amplia diversidad de actividades consideradas como estratégicas para el desarrollo del comercio exterior y en la generación de divisas. Destaca el financiamiento otorgado al sector alimentos, textil y confección, metalmecánica y bienes de capital y químico farmacéutico (Ver cuadro 3).

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Cuadro 3
FINANCIAMIENTO POR SECTOR, 2000
(MILLONES DE DÓLARES)

SECTOR	MONTO	PART. (%)
Alimentos	795	17.9
Textil y confeccion	779	17.5
Energetico	562	12.6
Químico y farmaceutico	354	8.0
Metalmecanico	350	7.9
Turismo	270	6.1
Muebles y articulos de decoracion	172	3.9
Materiales de construccion	143	3.2
Automotriz-autopartes	123	2.8
Eléctrico-electronico	117	2.6
Otros ¹	786	17.6
Total	4 451	100

¹Incluye calzado, marroquinería y manufacturas de plástico transporte internacional y otras manufacturas. Incluye servicios de construcción e ingeniería así como la importación de equipo para salud y educación.

Es importante mencionar que en apoyo a estos sectores estratégicos en particular el sector manufacturero y el electrónico, se han celebrado conjuntamente con las instituciones de crédito intermediarias convenios de colaboración para el desarrollo de proveedores de las grandes empresas exportadoras.

Se han desarrollado programas entre los que destaca el programa financiero de desarrollo de proveedores que tiene por objeto incorporar nuevas empresas pequeñas y medianas a la cadena de exportación, integrándolas como proveedores de grandes empresas exportadoras. De igual forma, se han desarrollado esquemas para atender requerimientos específicos por ramas económicas sobresale el de la industria automotriz y de auto-partes, eléctrico-electrónica y de maquinaria y bienes de capital.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Se han desarrollado esquemas de simplificaciones de productos financieros y el programa de incentivos de tasas de interés y esquemas de garantía amplia de créditos suscrito con la banca comercial para facilitar a las empresas, en especial las pequeñas y medianas el acceso oportuno y eficiente a créditos para la etapa previa a la exportación y para las ventas.

Sin embargo, en el año 2001, el papel del BANCOMEXT en el financiamiento al comercio exterior ha disminuido, pasando de 10% en 1994 a 1.7% en el año 2001, y tan sólo en el año de 1989 con la inercia de los esfuerzos del extinto IMCE realizaba el 25.8%. Asimismo, el número de empresas financiadas por BANCOMEXT disminuyó de 15,000 en el año de 1994 a un número de 1,716 en el año 2001. (Ver cuadro 4)

Cuadro 4

PARTICIPACIONES DE LOS APOYOS FINANCIEROS OTORGADOS POR BANCOMEXT EN EL COMERCIO EXTERIOR 1994-2001
(MILES DE MILLONES DE DÓLARES)

TIPO DE APOYO	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
APOYOS FINANCIEROS	14.2	7.9	6.3	5.1	5.8	4.5	4.4
TOTALES	140.2	152.3	185.5	220.2	242.7	278.9	340.8
EXPORTACIÓN	60.8	79.8	96.0	110.4	117.5	136.8	166.4
IMPORTACIÓN	79.4	72.5	89.5	109.8	125.2	142.1	174.4
PARTICIPACION %	10.0	5.2	3.4	2.3	2.4	1.6	1.3

FUENTE: PROGRAMAS FINANCIEROS BANCOMEXT

El índice de cartera vencida se ha mantenido en alrededor de 3.5% en ese lapso, no obstante la aplicación a partir de enero de 1997, de criterios más estrictos de calificación de cartera vencida.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Nuevas opciones de Crédito

Con el propósito de diversificar las opciones de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, se desarrollaron en el año 2001 nuevos servicios como esquema de financiamiento simplificado para la atención a la pequeña empresa (PYME), que establece un límite máximo de crédito por usuario de 250 mil dólares anuales para capital de trabajo, y 250 mil dólares anuales para equipamiento. Otra opción es el Financiamiento para el pequeño exportador (PAPE), mediante el cual se apoya al exportador de manufacturas con un monto máximo de 50 mil dólares por acreditado.

Otras nuevas instrumentos son el financiamiento automático de cartera de exportación (FACE), y el Financiamiento para el apoyo a la industria del Software, el primero ofrece recursos financieros con base en el descuento de sus cuentas por cobrar y el segundo orientado a las empresas productoras de software y que cuenten con contratos con garantía colateral de las cuentas por cobrar.

Créditos comprador

En apoyo al sector exportador se diseñó en el año de 1997 un esquema para establecer líneas de crédito comprador a corto plazo y se intensificó el esquema de líneas de crédito largo plazo, que permiten incrementar la competitividad de las empresas vinculadas con la exportación y la sustitución de importaciones, así en el periodo de análisis se observa que las líneas de crédito con otros países se han incrementado sumando a la fecha 40 con trece países.

Cartas de crédito

También se continuó ofreciendo en apoyo a la actividad, las cartas de crédito a la importación y a la exportación que son las cartas que proporcionan seguridad de recibir el pago y que han registrado una tendencia a la alta alcanzando un total en el año 2000 de 1,652 cartas de crédito con un importe de 643 millones de dólares.

Servicios fiduciarios

Por último los servicios fiduciarios que el banco otorga para la constitución de mandatos, fideicomisos, y comisiones mercantiles, que garantizan el pago de obligaciones por créditos otorgados, así como para otros fines de garantía o actividades relacionadas con la exportación y el incremento de la competitividad, permitieron que de un total de 83 fideicomisos en administración del banco con un total de activos de 15,246.1 millones de dólares, Pasara a 193 fideicomisos con un total de activos de 33,151 millones de dólares.

Por último en lo que se refiere a servicios de banca de inversión, el banco desarrollo mecanismos alternativos de financiamiento para el desarrollo de proyectos utilizando técnicas de ingeniería financiera para cubrir necesidades específicas tanto técnicas como es el caso de proyectos de infraestructura, financieros con la estructuración de financiamientos corporativos y esquemas de garantía en apoyo a la comercialización.

BANCOMEXT ha reorientado sus actividades a la preparación de proyectos de exportación, para ello intensificó programas como México exporta, y el desarrollo de proveedores se hizo la revisión exhaustiva de procesos internos al cliente y se

desarrollaron nuevos servicios tales como los de coberturas cambiarias como son los de compraventa de divisas a futuro forwards y mesa de dinero.

La tendencia en la canalización del crédito ha dependido de la demanda de crédito de la banca comercial. También se aprecia que se ha retomado actividades de primer piso, que han apoyado proyectos de empresas pequeñas y medianas que no tienen acceso al financiamiento de la banca comercial, por ello se diseñaron programas de control de riesgos.

2.2.- Actividades de promoción y fomento.

El banco ofrece apoyos promocionales, actividad que el banco financia con recursos propios, a través de programas de promoción comercial, servicios de información, y acciones de capacitación en vinculación con instituciones públicas y privadas.

El banco ha instrumentado una estrategia de promoción en tres vertientes, que ha dado lugar a una nueva estructura organizacional y ha invertido en la modernización de su plataforma informática.

La primera vertiente busca identificar las necesidades y los requerimientos de las empresas y ofrecerles una amplia gama de productos y servicios que las satisfagan. Este acercamiento con las empresas se realiza por medio de las oficinas del Banco en todo el País que a la fecha suman 36, lo cual permite atenderlas de manera oportuna en su propia localidad y de acuerdo con las características propias de la región en que se encuentran.

La segunda vertiente tiene como propósito identificar los sectores que tienen mayor potencial en los mercados internacionales y en los que el México cuenta con ventajas competitivas: para ello se efectúan diversos análisis y estudios que buscan ahondar en el conocimiento de los factores que puedan aumentar la competitividad de los productores mexicanos y los aspectos que puedan requerir un sector en particular, a fin de participar con éxito en la actividad exportadora.

Estos análisis, además de la detección de las características y requerimientos de las empresas mexicanas, permiten a BANCOMEXT definir acciones específicas de apoyo sectorial.

La tercera vertiente se orienta a identificar, evaluar y difundir, de manera permanente, las oportunidades de negocios en los mercados internacionales, en particular las correspondientes a la demanda de productos mexicanos en el exterior. Esta actividad se realiza con el apoyo de una red de 35 oficinas en los mercados del extranjero que ofrecen un mayor potencial para adquirir productos mexicanos.

Con base a estas tres vertientes, las acciones de BANCOMEXT se enfocan fundamentalmente a la atención de las empresas pequeña y mediana que se enfrenta a mayores dificultades para tener acceso a los recursos de la banca comercial.

Para llevar a cabo esa actividad promocional en cada una de estas vertientes, en 1995 se aprueba la nueva estructura orgánica que da origen a las áreas de Promoción Sectorial, Promoción de Negocios y Promoción Externa, las cuales desarrollan su labor en estrecha coordinación.

Los servicios de promoción, orientados a apoyar la participación de las empresas con la realización de ferias exposiciones, misiones de exportadores a diversos países, así como misiones de compradores e inversionistas, mismas que se han ido incrementando en el periodo de análisis (Ver cuadro 5).

**Cuadro 5
EVENTOS INTERNACIONALES 2000**

TIPO DE EVENTOS	EVENTOS REALIZADOS	EMPRESAS ASISTENTES	EXPORTACIONES (millones de dólares)
Ferias Tipo A ¹	21	610	272
Ferias Tipo B ²	21	406	72
Ferias Tipo C ³	n a	629	477
Misiones de compradores	55	855	175
Misiones de exportadores	4	22	2
Apoyo para oficinas en el exterior ⁴	20	34	20
Promoción de inversión extranjera ⁵	7	48	n a.
Encuentros de negocios	3	27	4
Otros ⁶	15	357	n a.
TOTAL	206	2,988	1,022

¹Coordinadas por BANCOMEXT

²Coordinadas por cámaras o asociaciones c

³Empresas apoyadas financieramente que participaron en eventos no promovidos por BANCOMEXT

⁴Apoyos a empresas Mexicanas para la instalación de centros de distribución y para su participación en salones permanentes

⁵El Banco ofrece apoyo a los gobiernos de los estados para su participación en eventos para promover la inversión extranjera.

⁶Incluye muestras de productos mexicanos y degustaciones (en los que no necesariamente participan las empresas), foros, misiones de inversionistas, seminarios y stands institucionales

n a No aplica.

Dentro de las actividades de promoción especial el Banco ha instrumentado programas específicos para apoyar proyectos de exportación. Destacan el sistema de promoción de oferta exportable por subcontratación de procesos y el denominado México Exporta, cuya fase consistió en una promoción orientada a identificar empresas con potencial para participar en los mercados internacionales.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

El Programa México exporta, cuya parte fundamental es capacitar al personal de las empresas pequeñas y medianas, así como a egresados universitarios que trabajan en las mismas, con el fin de diagnosticar sus requerimientos y ayudarlos a armar sus proyectos de exportación.

Adicionalmente se firmaron convenios con el centro de promoción de las exportaciones de países en desarrollo para apoyar a las empresas que buscan exportar al mercado europeo.

El BANCOMEXT proporcionó servicios de información especializada a través de programas de asesoría y servicios de información, a través de centros de información entre los que destaca el sistema mexicano de promoción externa (SIMPEX), que para el 2001 se mejora y amplía y se convierte en exportanet y el portal BANCOMEXT en los cuales se consulta sobre aranceles, regulaciones, logísticas de exportación y oportunidades de negocios en el exterior.

Asimismo, el banco apoya a los empresarios a través de sus oficinas de representación con servicios de información cursos y seminarios y diplomados, a través del instituto de desarrollo exportadores (IDEX) y apoya al sector exportador con el Sistema Mexicano de promoción externa, para difundir información electrónica sobre oferta exportable, demanda externa y oportunidades de inversión.

El proceso de estructuración institucional que ha registrado la institución en los últimos 6 años se orientado ha ser más eficiente, de esta forma se separaron las actividades de promoción del análisis de riesgo agrupando las funciones de mercadotecnia en una sola área, planeación estratégica, y se reorganizó la coordinación de las oficinas regionales y

consejerías comerciales, que para el año en 1996 registraban un total de 39 oficinas en el país, y 26 consejerías comerciales y tres representaciones financieras en el exterior, donde laboraban 1,728 personas y para el año 2000 se cuenta con 41 consejerías comerciales en el exterior y 35 oficinas en todo el país.

En el año 2001, en apego a la racionalidad administrativa, se adoptaron medidas de carácter estructural para disminuir el gasto, así se llevo a cabo un redimensionamiento en la estructura del BANCOMEXT, que implicó una disminución del personal, que conjuntamente con otras medidas de austeridad genero un ahorro permanente anual de 17 millones de dólares.

3.- El desaprovechamiento de BANCOMEXT como instrumento eficiente que contribuye al desarrollo del comercio exterior.

3.1.- Indefinición de su papel como promotor del comercio exterior.

En la vida del Banco Nacional de comercio exterior se han distinguido dos etapas una que comprende desde su creación, mediante escritura constitutiva del año de 1937 hasta 1985, que le asigno facultades muy amplias, como las de "promover, desarrollar y organizar el comercio exterior de México". Al momento de su creación hubo funciones específicas que se tomaron en cuenta, la segunda que se inicio a principios de 1986 al decretarse la primera Ley Orgánica de BANCOMEXT cuando se le especificaron con claridad sus objetivos y operaciones a realizar (Diario Oficial 20 de enero de 1986) hasta nuestros días, en que se ocupa de la actividades de comercio exterior.

Si bien en un principio se procuró darle un aspecto de una institución de derecho privado, no puede considerarse que hubiera actuado como tal, formó parte de los bancos oficiales y por tanto fue dirigido por el gobierno, el grueso de sus actividades financieras sirvió de apoyo al sector paraestatal y apenas fue complementario al servicio del sector privado. Hasta mediados de 1983 se convirtió en una institución financiera dedicada exclusivamente al apoyo al comercio exterior, cuando sustituyó al Banco de México como administrador del fondo para el fomento de las exportaciones de productos manufacturados (Fomex). Desde principios de 1958, el banco central había comenzado a facilitar el financiamiento a tasas de interés preferencial para promover las exportaciones, lo que reforzó en mayo de 1962 al hacerse cargo del Fomex.

BANCOMEXT nunca fue el centro coordinador de las actividades de exportación, pues junto con la política comercial, desde abril de 1941 el gobierno estableció éstas a nivel ministerial cuando instauró el Consejo Superior Ejecutivo de Comercio exterior, al que siguieron otros consejos. Las funciones del último, el consejo Nacional de Comercio exterior fueron absorbidas por el IMCE establecido el 29 de diciembre de 1970, como por los gabinetes presidenciales de comercio exterior que funcionaron en los sexenios de las administraciones que comenzaron en 1976 y 1982.

Sin embargo, el banco ha desarrollado mas labor promotora del comercio exterior, dejando a un lado su intervención financiera, así fue encargado de administrar las operaciones de intercambio compensado de la Comisión para la protección del comercio exterior de México, el Comité de importaciones del sector público y el Comité coordinador de las actividades de los consejeros comerciales en el exterior, la Comisión Nacional de Fletes marítimos, el Centro Nacional de Información sobre Comercio Exterior.

Con la desaparición del IMCE a finales de 1985 y el traspaso de sus funciones promocionales que se plasman en la Ley Orgánica de BANCOMEXT, este se convierte en la institución más importante del comercio exterior.

Definir con absoluta claridad la misión del banco en el marco de la estrategia global de desarrollo del país, resulta de fundamental importancia. En última instancia el banco es un instrumento de política cuya eficacia y justificación dependen de su efectiva contribución al cumplimiento de los objetivos de política económica y social.

A este respecto, también es conveniente mencionar que el banco como agente financiero del gobierno, se le ha impuesto compromisos que gravitan sobre su capacidad prestable, en función de consideraciones ajenas a su política operativa y contrarias a prácticas bancarias sanas, y que además han ocasionado proporciones excesivas en la cartera vencida.

Asimismo, la existencia de una excesiva regulación, emanadas por parte del Banco de México y la Secretaría de Hacienda, Comisión Nacional Bancaria, han limitado de alguna manera sus operaciones, especialmente en lo concerniente a normatividad, siendo necesario que el BANCOMEXT disponga de una mayor flexibilidad para actuar como agente financiero eficiente y dinámico.

Precisar la misión del banco no es solo relevante para el gobierno responsable del diseño e instrumentación de la política económica y social, resulta igualmente importante para los sectores productivos, que necesitan conocer con claridad el que, como cuando y hasta donde del respaldo con que pueden contar por parte del banco, para obtenerlo, pero también para exigirlo o en su caso no exigirlo.

El tema financiero adquiere, en el marco actual de las políticas de promoción del comercio exterior, una importancia renovada. La eliminación de los subsidios y el establecimiento de tasas de interés competitivas exigen reformular, a partir de nuevos criterios, la forma de brindar apoyo financiero a la actividad productiva en general, tanto para el mercado interno cuanto para los del exterior. Es necesario que la política de financiamiento se oriente a lograr una mayor conexión con los mercados internacionales, evitando distorsiones por diferencias notorias en las tasas de interés, brindar mas acceso a las pequeñas y medianas empresas con potencial exportador y fortalecer los mercados de capital.

Por otra parte, las medidas adoptadas en materia de comercio exterior, no implica que se hayan adoptado todas las medidas necesarias, ni que solo resta esperar los buenos resultados de una economía abierta a la competencia. Es menester una estrategia coherente e integral para transformar y modernizar las estructuras productivas, que permitan lograr niveles adecuados de productividad, articulación interna y competitividad para mejorar la inserción en la economía mundial.

En la medida en que se utilice verdaderamente al BANCOMEXT como promotor del comercio exterior y además como parte de una estrategia integral política económica, o de desarrollo regional o sectorial, en la que se establezcan con precisión los objetivos y la coordinación de las diversas medidas de política: cambiaria, fiscal, comercial y financiera, el banco podría haber cumplido con éxito la misión que tiene encomendada.

Asimismo, es importante acortar los ámbitos de acción y los nichos específicos de cada institución de fomento, a fin de evitar traslapes y elevar la eficacia de su labor.

3.2.- Mecanismos deficientes de control y evaluación.

El aspecto fundamental de la evaluación del desempeño de sus actividades, es el cumplimiento de los techos que se establecen: presupuestarios, de crédito y de intermediación financiera. En particular, el control del presupuesto en cuanto al monto y el calendario del ejercicio tiene un efecto perverso en la capacidad de respuestas de los bancos a las condiciones cambiantes de los mercados.

Esto es el banco no cumple con el calendario de crédito presupuestal, en el año de 1999 se programó alcanzar una meta de 4.900 millones de dólares, lo que no se alcanzó a ejercer, debido en gran medida al comportamiento del crédito canalizado a través de intermediarios financieros, fundamentalmente la banca comercial. Lo cual sucede no obstante los esfuerzos realizados por la institución por canalizar crédito de manera directa, que si bien se han incrementado en los últimos años no han sido suficientes para compensar la caída en los recursos canalizados via intermediarios.

La disminución del saldo aunado a los efectos de la inflación. Que de acuerdo a los criterios contables vigentes impacta los activos monetarios, dio como resultado al cierre del 2000 un saldo negativo de 340 millones de pesos o bien 35 millones de dólares.

Asimismo, en virtud de que el banco canaliza recursos principalmente a través de la banca comercial, se observa procesos ineficientes en actividades relacionadas con el otorgamiento de crédito, sobre todo en lo que se refiere al análisis de las operaciones de control de riesgo y promoción.

El seguimiento y la evaluación de acuerdo con las variables mencionadas limitan la propia actividad del banco. En este sentido, será necesario continuar instrumentando mecanismos de evaluación con base a resultados (ajustados por riesgos), índice de capitalización, cartera vencida, etc., y además por su contribución social o en el sector objetivo de esta institución.

3.3.- Dificultad para evaluar resultados en aspectos diferentes a los financieros.

Esa dificultad impide ponderar de manera adecuada las actividades de tipo promocional, por lo que no se reconoce plenamente su importancia. Esto es en BANCOMEXT es difícil evaluar el apoyo que se brinda mediante los productos de promoción, comercial, así como de información de mercados, asesorías, asistencia técnica y capacitación, que significa una labor de preparación al productor nacional para tener acceso a los mercados internacionales, consolidarse como exportador o incorporarse a la cadena productiva de la exportación como proveedor de materias primas a los exportadores finales. En la medida que sea difícil la evaluación, el apoyo a estas actividades pueden ser no suficiente.

Los servicios de promoción y divulgación directa que ofrece a los empresarios ha generado resultados insuficientes, muestra de ello es el número de empresas financiadas por BANCOMEXT disminuyó de 15,000 en 1994 a 1,945 en el año 2000 (Ver cuadro 6).

Cuadro 6
EMPRESAS APOYADAS POR BANCOMEXT 1994-2000

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
EMPRESAS	15 000	2 545	3 545	3 829	3 397	2 640	1 945
TOTAL	15,000	2,545	3,545	3,829	3,397	2,640	1,945

FUENTE PROGRAMAS FINANCIEROS BANCOMEXT

Es importante mencionar que BANCOMEXT para desempeñar esta actividad de tipo promocional que asumió en el momento que desapareció el IMCE, no recibe transferencias fiscales.

Existen varios factores que exigen una evaluación más cuidadosa del riesgo para mantener una cartera de crédito saludable. Entre ellos la necesidad de un conocimiento mas profundo del riesgo que representan todos los acreditados, sean bancos, intermediarios no bancarios o clientes directos, esto es prioritario para proteger la solidez financiera de la institución, a la luz de los diversos efectos que las nuevas condiciones económicas pueden tener en la posición financiera de cada intermediario, pues la política de elevar la competencia del sistema financiero intensifica la utilización de intermediarios no bancarios a bancos de menor tamaño para las operaciones de descuento, algunos de los cuales tienen menor capacidad gerencial.

3.4.- Limitaciones a sus programas por razones de control de agregados.

Las limitaciones a las que se sujeta el banco como banca de desarrollo, también se derivan de la necesidad de mantener el equilibrio de las finanzas públicas, en

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

congruencia con las metas de inflación y de balanza de pagos, sin que sea del todo claro que sea un instrumento tan eficaz para el control de la demanda agregada, debido a su participación modesta en el mercado de crédito. El déficit por intermediación financiera no ha preocupado a las autoridades financieras, ya que el crédito otorgado ha sido inferior a los programas originales. Esto se ha debido, en gran medida a la menor concurrencia de la banca comercial a los fondos de la banca de desarrollo.

La restricción a los programas de crédito pone en riesgo la capacidad de respuesta a las necesidades de las empresas y, más aún, las dejan en circunstancias muy desfavorables por no poder cubrir los vacíos en el mercado cuando la banca comercial se retrae y busca administrar su cartera vigente, más que ampliarla.

En este ensayo se insiste en la idea de que el BANCOMEXT puede ser una alternativa para el financiamiento de la economía si busca su eficacia alcanzando niveles de financiamiento a la inversión que hagan posible el crecimiento de la producción y el empleo. La institución puede contribuir a mejorar las expectativas y al retorno a posiciones de mayor confianza para la inversión productiva, sin abandonar los principios bancarios que garantizan una operación sana.

El BANCOMEXT debe transitar por un proceso de modernización administrativa, procurando un mayor desarrollo en el grado de información de sus sistemas operativos, así como mediante la realización de programas de reciclaje y reentrenamiento de personal que labora en la institución tanto para adaptarlos a las nuevas características del funcionamiento del mercado, como para atender las nuevas necesidades dictadas por los cambios en la base tecnológica y por la apertura externa de la economía.

4.- Principales retos del desempeño de BANCOMEXT.

4.1.- Las necesidades de reformas del funcionamiento de BANCOMEXT.

El Banco Nacional de Comercio Exterior enfrenta retos que la obligan a redefinir su papel en el financiamiento del comercio exterior. La búsqueda de una mayor eficiencia y por tanto de una mayor rentabilidad y competitividad en los mercados financieros nacional e internacional.

A finales de los ochenta se han llevado a cabo reformas para constituir instituciones sólidas capaces de movilizar los recursos financieros necesarios para el crecimiento productivo de las economías entre estos cambios sobresalen la desregulación del sector bancario, la adopción de manera preferente de modelo de banca de segundo piso, para garantizar la solidez financiera, profundizar los procesos de complementariedad operativa con las instituciones de banca múltiple y eliminar los riesgos crediticios para la banca de desarrollo. También la función promotora ya no se sustenta en las tasas subsidiadas sino en la disponibilidad y oportunidad del crédito y en la adecuación de los plazos y montos a las características del proyecto. Y se promovió la formación y fortalecimiento de nuevos intermediarios financieros no bancarios.

No obstante las medidas de desregulación existe una alta concentración del sistema financiero por la persistencia de altos márgenes y estructuras muy costosas, que han constituido un obstáculo para alcanzar mayores niveles de crecimiento del ahorro interno y la inversión y que genera márgenes financieros elevados, la promoción insuficiente del ahorro y la canalización ineficiente del financiamiento lo que impide canalizar un volumen adecuado de recursos al menor costo posible para el usuario.

Es aquí es donde se tiene un gran reto, ya que en un entorno de desregulación financiera se sobreestima el papel que pueden desempeñar los intermediarios financieros para resolver las imperfecciones del mercado mediante una mayor competencia, esto puede provocar un desaprovechamiento del BANCOMEXT como un instrumento eficiente que apoye el desarrollo del propio sistema, buscando su eficacia y niveles de financiamiento a la inversión que hagan posible el crecimiento de la producción y el empleo.

De esta manera es un gran reto, alcanzar los objetivos institucionales y superar las limitaciones mencionadas anteriormente, deberá incrementar sus esfuerzos para adecuarse a las condiciones cambiantes de la economía, es indispensable modificar la organización para orientarla de manera prioritaria al cumplimiento de su misión.

En cumplimiento de la misión que corresponde al banco, exige cuidar la rentabilidad de la institución, por ello en su carácter de banca de fomento sus actividades de negocios deben permitirle generar ingresos suficientes. De ahí que los cambios cualitativos se deberán orientar al servicio integral y rentabilidad de la operación.

Con base en lo anterior se deberá propiciar un mayor conocimiento del banco y sus productos y servicios, no solo entre los intermediarios sino entre los usuarios finales. Por ello deberá dirigir sus esfuerzos, de manera primordial a acercarse mas a su clientela y tratar de satisfacer de manera integral sus necesidades, de manera complementaria a las actividades respectivas de los intermediarios financieros bancarios y no bancarios.

Asimismo, deberá elaborar productos y servicios mas adecuados a las necesidades de las empresas, según el sector económico, el tamaño y la etapa del desarrollo productivo

de las entidades. En este sentido es indispensable tener separadas las funciones de promoción y venta de las de soporte relacionadas con estudios y análisis, diseño y normatividad. Con ello se evitaría distraer la atención de la venta y la promoción de los productos y servicios, asimismo se lograría especializar los recursos de la institución en cada labor en aras de lograr la eficacia y eficiencia en su desempeño.

Resulta igualmente necesario ofrecer una gama simplificada de productos y servicios financieros de calidad para competir con los que se proporcionan en los mercados financieros nacional e internacional que permitan a las empresas cubrir sus requerimientos mediante paquetes integrales y acordes a las necesidades de cada empresa.

Por otra parte, existen varios factores que exigen una evaluación más cuidadosa del riesgo para mantener una cartera de crédito saludable. Entre ellos destaca la necesidad de un conocimiento más profundo del riesgo que representan todos los acreditados, sean bancos, intermediarios no bancarios o clientes directos.

A su vez, la fijación de límites a la derrama crediticia hace importante la necesidad de que BANCOMEXT contribuya lo más posible a la generación de divisas por un impulso renovado de las exportaciones y de la conversión extranjera. Se deberá identificar mediante la red de oficinas en el extranjero, nichos de oportunidad para desarrollar la demanda externa de productos mexicanos y dirigir los recursos financieros, humanos y materiales de la institución primordialmente a los sectores o actividades que cuenten con una ventaja competitiva. Lo anterior requerirá un conocimiento de la problemática de cada sector así como su situación, de esta manera se atenderán las necesidades,

aumentando el efecto multiplicador de orientar los recursos a los sectores y agentes económicos que generen una mayor rentabilidad.

El cumplimiento eficiente de sus funciones demandará también adecuar la normatividad institucional, de manera que disponga de una mayor flexibilidad para actuar como agente financiero eficiente y dinámico sin infringir los dispositivos legales vigentes. Esta necesidad de desregulación no significa una eliminación de las normas, ni una supresión de la competencia fiscalizadora de la autoridad central del sistema para disciplinar su actuación.

Asimismo, un aspecto estratégico que demanda también la realización de acciones que tienen que ver con el manejo y en sus caso perfeccionamiento de sistemas modernos de contabilidad, programación financiera, evaluación de solicitudes de crédito, costos operacionales computo etc., y la formación y capacitación de los cuadros profesionales, técnicos y de apoyo competentes para desempeñar las funciones.

4.2.- El desafío del crédito y promoción a exportadores.

La privatización de bancos y la ampliación de número de intermediarios financieros constituyen un avance hacia un mercado financiero más eficiente; sin embargo, en la actualidad persisten distorsiones que impiden canalizar el volumen adecuado de recursos al menos costo posible para el usuario, uno de ellos es que la banca privada continua evaluando los criterios con un enfoque de alta rentabilidad, bajo riesgo y corto plazo, dando lugar a una gran concentración de créditos en pocas actividades y empresas, lo que merma el crecimiento productivo. Ello se contrapone a la necesidad económica y social de mantener e incrementar la competitividad de la industria nacional

y también a la de integrar la planta productiva con el fin de que siga participando en los mercados internacionales de bienes y servicios.

Los precios oligopolios significan altos márgenes financieros para los bancos comerciales por el cobro de tasa de interés activas relativamente mas elevadas y el pago al ahorrador a tasas menores a las que se privarían en un entorno competitivo. Desde el punto de vista del bienestar social esto es indeseable, ya que las tasas de interés activas elevadas impiden realizar proyectos de inversión con tasas de rendimiento que serían rentables en un modelo de tasas competitivas.

La alta concentración bancaria resta competitividad a las empresas nacionales y las pone en desventaja frente a los productores extranjeros. Ello es así porque los costos financieros provocados por dicha concentración son relativamente mayores para las empresas nacionales que los de los principales países competidores, y ello afecta sus esfuerzos de modernización y ampliación.

Existen otros factores externos negativos en el financiamiento que surgen de los costos o beneficios de la actividad, esto es el sistema bancario privado, esta enfocado a la obtención de márgenes financieros traducibles a una alta rentabilidad respecto al capital pagado por su adquisición orientados a actividades de bajo riesgo y corto plazo y no consideran a las empresas exportadoras de menor tamaño como sujetos de crédito, o en el mejor de los casos les cobren tasas de interés mayores acordes con el costo de su atención, esto impide emprender proyectos que desde el punto de vista social podrían ser rentables por su importancia en la generación de empleo, el fomento de mayor competencia en los mercados y la reducción de costos para el consumidor.

También, existe una falta de disposición de la banca privada para asumir el riesgo y que sus políticas se orientan primordialmente a actividades de corto plazo y de bajo riesgo y por otra parte, que se concentren más en la recuperación y administración de la cartera vigente.

No hay que olvidar que BANCOMEXT tiene como objetivo el financiamiento y promoción de proyectos financieramente viables y, a la vez congruentes con las prioridades del sistema económico en el que actúan, ya sea que dichos proyectos estén vinculados a la actividad del sector público o a la del sector privado, haciendo uso para ello, como modalidad instrumental, de la concesión de financiamiento a mediano y largo plazos y complementariamente de servicios promocionales.

En este sentido el banco, como instrumento de gobierno federal para impulsar el desarrollo económico del país es múltiple y debe dirigirse por una parte a complementar la función de los intermediarios financieros privados, partícipes de las actividades no atendidas adecuadamente, pero también ha hacer mas promoción de sus recursos canalizados por esta vía de intermediarios. Y por otra incursionar en nuevas áreas en las que su participación contribuya a disminuir el riesgo inherente para dichos intermediarios, es decir la función del BANCOMEXT debe apoyar la complementación para el desarrollo de otros intermediarios financieros, pero también debe promover mas sus recursos colocados mediante esta vía e imponer mayor dinamismo a la operación de primer piso, sin abandonar los principios bancarios que garantizan una operación sana.

En su incursión directa en el mercado de crédito, deberá ofrecer recursos a sectores no atendidos por la banca privada y en condiciones que reflejen sus costos de fondeo y de

operación mas una ganancia adecuada que asegure su autosuficiencia financiera, y a la vez apoyar el desarrollo de intermediarios no bancarios. Así, aumentar los recursos ampliando el universo de productos de captación y financiamiento disponibles al sector privado mediante mas intermediarios propiciaria una mayor competencia y, por consiguiente, la reducción de los márgenes financieros.

Además, deberá atender a las empresa micro y pequeñas con obstáculos para tener acceso al crédito de la banca privada con el otorgamiento de recursos a tasas de interés más acordes a las que la banca privada ofrece a clientes de mayor tamaño, las empresas de menor tamaño pueden realizar proyectos que, al tener un costo financiero de mercado, equiparan su rentabilidad social y económica y que además no pongan en peligro la viabilidad financiera de la institución.

Asimismo, la institución deberá centrar sus esfuerzos en las funciones donde tiene ventajas comparativas frente a los agentes privados en la provisión de cierto tipo de productos y servicios debido a las fallas en la generación de información que estos presentan. En el caso de las garantías y los servicios de apoyo a la producción y el comercio exterior, en el primer caso, es elevado el costo del manejo de información del riesgo crediticio soberano y el poder de negociación necesario para hacer efectivas esas garantías frente a terceros de otros países, por lo que sólo podrían utilizarse para proyectos o sectores muy rentables. Además, este tipo de productos genera externalidades positivas, pues al dar mayor certidumbre a los ingresos de los exportadores facilita el acceso de éstos a los créditos de la banca privada, lo que beneficia a ésta y sus usuarios.

Por su parte los servicios de apoyo a la producción y el comercio exterior también presentan altos costos en la generación de información, dada su indivisibilidad. Su costo de entrega sólo se puede abatir si un número creciente de clientes usa estos servicios, que generan valor agregado a los proyectos porque pueden significar su viabilidad o mayor rentabilidad.

Otra de las funciones que tiene la institución es la de generar la información sectorial necesaria para canalizar los recursos financieros disponibles a las actividades productivas que garantizan la recuperación de flujos en el mediano y largo plazos, por lo que no solamente habrá que detectarlas y analizar los sectores con mayor potencial, sino brindarles el apoyo con productos financieros adecuados a sus necesidades para procurar el éxito de los proyectos mediante la eficiente prestación de servicios de información, asesoría y asistencia técnica.

La competitividad del aparato productivo nacional no se limita sólo a volver más eficiente los procesos de producción, también requiere cambios en la infraestructura física, y social con que el país cuenta, en la creación de nuevas fuentes y más eficientes formas de comercialización, en la innovación financiera para ampliar las opciones de realización de los proyectos y racionalizar el costo de los recursos. En este entorno se enfrenta el reto de atender un gran número de proyectos y de acreditados, procurando que las empresas de menor tamaño y con menor posibilidad de acceso a las fuentes de financiamiento obtengan recursos en cantidad suficientes y a los plazos requeridos para el sano desarrollo de sus proyectos, ya que de no recibirlos se corre el riesgo de perder un instrumento importante que propicie el crecimiento sostenido y equilibrado del país.

Conclusiones y Recomendaciones

La apertura comercial exige la modernización del aparato productivo nacional, para elevar significativamente su competitividad y fortalecer su capacidad exportadora, imperativo por el cual el sistema financiero del país deberá desempeñar un papel protagónico en especial BANCOMEXT como institución coordinadora de las actividades del comercio exterior.

En este entorno justificar la presencia del BANCOMEXT exigirá su participación eficiente en el proceso de desarrollo económico, alcanzando niveles de financiamiento a la inversión que hagan posible el crecimiento de la producción y el empleo. El banco puede contribuir a mejorar las expectativas y al retorno a posiciones de mayor confianza para la inversión si fortalece su papel en el financiamiento de la inversión productiva, sin abandonar los principios bancarios que garantizan una operación sana.

El banco tendrá que cumplir eficientemente con el papel de impulsar el comercio exterior en un modelo de desarrollo abierto y competitivo, en el cual el estado ha dejado de participar como rector de la economía y el sector privado se apuntala como motor de crecimiento económico.

Apoyar el desarrollo económico mediante una política de financiamiento accesible a todos los agentes económicos que cuenten con proyectos rentables y coadyuven al crecimiento y al desarrollo económico del país.

En lo financiero en los próximos años tendrá que establecer las bases para ofrecer una gama más amplia de servicios de calidad para competir con los que se proporcionan en los mercados financieros nacional e internacional.

En la primera instancia deberá centrar sus esfuerzos que, a pesar de ser social y económicamente rentables no encuentran una solución en el mercado. Su atención no debe significar el otorgamiento del crédito a tasas que pongan en peligro su viabilidad financiera del banco, sino proporcionar recursos oportunos y con plazos y montos adecuados al sector exportador.

A fin de aumentar la eficacia de sus actividades se debe atender de manera especial su orientación y responsabilidad de la institución a fin de evitar traslapes con otras instituciones de fomento, de esta manera se reducirá el riesgo de sobreatención en detrimento de otros igualmente importantes desde el punto de vista social y económico.

El criterio para determinar la estructura de las instituciones de fomento deberá fundarse en la configuración productiva de la economía mexicana con base en las características propias de nuestro país. Ello precisa que cada institución tenga el grado de especialización que le permita desarrollar economías de escala y reducir las ineficiencias en el sistema de financiamiento del desarrollo.

En este sentido es de recomendarse que no se desaproveche la banca de desarrollo y en particular BANCOMEXT como un instrumento eficiente que contribuye al crecimiento económico y que si existen factores que justifican ampliamente su participación, más aún se requiere fortalecerlo, dotarlo de mayor flexibilidad y autonomía de gestión.

Asimismo, es necesario instrumentar sistemas de información que permitan medir el alcance de sus recursos en función del apoyo al sector exportador a fin de evaluar la eficacia de gestión.

BIBLIOGRAFÍA

Girón Alicia, La banca de desarrollo mexicana: un balance Financiero. La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XX. encuentro de expertos. Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1996.

Correa Eugenia, La banca de desarrollo: una alternativa para el crecimiento de la Economía Mexicana. La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XX. encuentro de expertos. Editorial Fondo de Cultura Económica. México 1996.

Delgado Selley Orlando, la función de la banca de fomento; Agente promotor del desarrollo económico. La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XX. encuentro de expertos. Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1996.

Suárez Davila Francisco, La banca de desarrollo y el desarrollo de la banca: los retos para el siglo XXI. La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XX. encuentro de expertos. Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1996.

Manrique Campos Irma Comentarios a la Mesa "La banca de desarrollo en la economía mexicana" La banca de desarrollo hacia el inicio del siglo XX. encuentro de expertos. Editorial Fondo de Cultura Económica, México 1996.

Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de Desarrollo. Liberalización Financiera y Banca de Desarrollo, México 1994

Nacional Financiera, Conferencia Internacional, "La banca de desarrollo y el Nuevo Milenio " México 1999

Galicia Estrada Pedro, Hacia una nueva política de financiamiento UNAM, México 1999.

Kitchen L. Richard, El financiamiento en los países en desarrollo Editorial Fondo de Cultura Económica, México, 1996.

Velázquez Flores Rafael. Introducción al estudio de la política exterior Editorial Trillas, México 1995.

Marcue Ávila Felipe, Estrategias de promoción en Comercio Exterior Editorial Trillas, México 1997.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Opalin Mielniska León, Globalización y cambio estructural, Editorial IMCP, México 1998

Gerardo Gil valdivia, Régimen Jurídico de la banca de desarrollo en México, UNAM 1986.

Alvares Uriarte Miguel, Financiamiento al comercio exterior, Colegio de México, México 1985.

Banco Nacional de Comercio Exterior, medio siglo de financiamiento y promoción al comercio exterior 1937-1987 México, Banco Nacional de Comercio Exterior, UNAM 1987.

NAFINSA Promoción de Exportaciones mexicanas, Colegio de México y Bancomext México 1987.

BANCOMEXT, Informe Anual, México .1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999, 2000, y 2001 Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Programa Nacional de Financiamiento del desarrollo México 1988-1994.

Secretaría de Hacienda y Crédito Público Programa Integral de promoción de las exportaciones 1994-1997.

Secretaría de Hacienda y Crédito público, Plan Nacional de Desarrollo 1994-2000

Diario oficial de la Federación 20-1-1986 Ley orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior.

Banco Nacional de Comercio Exterior, revista de Comercio Exterior año 1997 vol. 47 noviembre 1997 Bancomext sesenta años de historia en construcción.

Mercado de Valores, año LV enero 1995, La banca de desarrollo 1988-1994 balance y perspectivas.

Mercado de Valores, año LVI diciembre 1996, el financiamiento a la pequeña y mediana empresa.

Ponencias del Director General de NAFIN S. A. Presidente de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras de desarrollo ALIDE Documento mayo 2000.