

**LA IMPORTANCIA DEL CREDITO BANCARIO PARA LAS PEQUEÑAS Y
MEDIANAS EMPRESAS EN MEXICO ANTE LA COMPETITIVIDAD EN EL
COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES Y SERVICIOS**

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
RELACIONES INTERNACIONALES**

**TESIS
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE LICENCIADO EN RELACIONES
INTERNACIONALES PRESENTA:
HECTOR FERNANDO ALCANTARA PEREZ**

MEXICO, D.F.

2005



Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Indice

La Importancia del crédito bancario para las pequeñas y medianas empresas en México ante la competitividad en el comercio internacional de bienes y servicios.

Introducción	2
1. Aspectos generales del crédito	4
1.1 Antecedentes del coedito	6
1.2 ¿Qué se entiende por crédito?	8
1.3 ¿Cuál es el objetivo de una Institución bancaria al otorgar un crédito?	9
1.4 Filosofía del crédito bancario	10
1.5 Elementos y sujetos de crédito	23
1.6 Características de los créditos	25
1.7 Marco regulatorio y organizacional de la banca mexicana	27
2. La pequeña y mediana empresa en México	33
2.1 Introducción	33
2.2 Concepto de empresa	35
2.3 Clasificación de la pequeña y mediana empresa	36
2.4 Características de la pequeña y mediana empresa	36
2.5 Posicionamiento en el mercado de la pequeña y mediana empresa	38
2.6 Mortandad de la pequeña y mediana empresa	38
2.7 Apoyos crediticios de la banca de desarrollo y comercial a las pequeñas y medinas empresa en México	41
3 Origen del sistema productivo de bienes y servicios	46
4 Inicios del comercio internacional de bienes y servicios	53
5 Globalización del comercio de bienes y servicios	56
5.1 México y el Tratado de Libre Comercio de bienes y servicios con la Unión Europea .	63
5.2 México y el Tratado de Libre Comercio de bienes y servicios con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.	72
6. Niveles de competitividad de las pequeñas y medianas empresas mexicanas en el comercio internacional de bienes y servicios	76
6.1 Introducción	76
6.2 Concepto de competitividad	78
6.3 Actualidad de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas mexicanas en el comercio internacional de bienes y servicios. Acciones inmediatas.	89
Conclusiones	115
Bibliografía	122

Introducción.

Uno de los objetivos centrales que se ha propuesto en esta investigación es analizar detalladamente los aspectos más importantes que han dado origen y que sustentan a las operaciones de crédito, dirigidas principalmente a las pequeñas y medianas empresas (pymes), tomando en cuenta además que éstas constituyen una de las fuentes significativas del desarrollo del sector productivo mexicano.

En ese sentido, se abordará a las operaciones de crédito tanto en lo que se refiere al concepto mismo de éstas, como a la filosofía de las instituciones bancarias que están detrás de estas operaciones crediticias. Es de interés destacar a los sujetos que participan en dichas operaciones, así como al marco jurídico que las delimita; englobando ambos aspectos en el contexto del proceso mismo. Evidentemente son las personas físicas con actividad empresarial y las personas morales (unidades productivas) uno de los objetivos principales de esta investigación, toda vez que representan los usuarios del financiamiento dirigido a las pymes.

De manera particularizada, se analizará a la pequeña y mediana empresa acorde a la clasificación y características que les son propias. Es decir, con base al número de empleados, a la actividad empresarial que desempeña (sectores y ramas productivas) y por supuesto la posición que ocupan estas empresas en el contexto del mercado mexicano.

Otro tema que también se destacará se refiere al análisis de la problemática específica a la que estas unidades productivas se enfrentan, deteniendo el estudio, en la estructura que le es propia, así como en las estrategias de crecimiento y desarrollo de las mismas. A ese respecto es de vital importancia la relación que guardan con los créditos que les son otorgados por el Gobierno Federal a través de la Banca de Desarrollo (Banco de Comercio Exterior y Nacional Financiera) o bien por la Banca Comercial.

Al estar estas unidades productivas envueltas por un entorno local e internacional caracterizado por el fenómeno de la globalización de los procesos productivos, resulta por consiguiente, de gran importancia para ésta investigación, el análisis de los Acuerdos Comerciales signados por nuestro país con terceros países y en particular con los Estados

Unidos de Norteamérica y Canadá (TLCAN) y con la Unión Europea (TLCUEM), aunque cabe señalar que se hará de manera tangencial toda vez que el propósito no es el estudio de estos Acuerdos sino la operatividad y montos de financiamiento canalizados hacia las pymes.

Evidentemente, el análisis propuesto no tiene que ser conceptualizado a través de las pymes sino hay que tomar como parte integral de dicho análisis a su contraparte, es decir, al sistema bancario mexicano en su conjunto. Sin duda uno de los temas a destacar será las acciones plateadas por el Gobierno Federal en coordinación con la Banca de Desarrollo y Comercial a fin de atender con mayor eficiencia la problemática que desde décadas atrás vienen sufriendo las pymes. Hacer que éste sector funcione mejorando su productividad y competitividad es uno de los grandes retos que enfrenta el desarrollo productivo del país.

1. Aspectos Generales del Crédito.

El crédito bancario para la pequeña y mediana empresa, en México, está considerado como uno de los principales impulsores del proceso productivo y visto desde la óptica nacional, del sistema económico en su conjunto.⁽¹⁾ En efecto, este le permite al usuario tener diferentes oportunidades de agilizar sus procesos en gran medida; por ejemplo, el recibir descuentos por pronto pago a sus proveedores de materias primas o servicios, el solventar necesidades transitorias de tesorería como es el pago de su nómina, de impuestos locales o federales, financiar proyectos, etc. así como adquirir tecnología de punta para producir con calidad y rapidez permitiéndoles ser competitivos con sus productos en el mercado nacional e internacional. Por lo tanto, este financiamiento debe ser oportuno, a un precio accesible y sencillo de contratar.

De igual forma, para la banca comercial y la de desarrollo, el crédito es fundamental para realizar con eficacia el objetivo por el que fueron creadas, ser propulsoras de desarrollo del aparato productivo y del sistema económico del país al financiar a las pequeñas y medianas empresas (pymes) al tiempo que se generan fuentes de empleo. Tanto la banca comercial como la de desarrollo generan utilidades, en el caso de la banca comercial, provienen del dinero que los banqueros tienen en custodia de los ahorradores y por el cual pagan cierta tasa de interés y generan seguridad de una buena administración de los recursos. En el caso de la banca de desarrollo su función principal es la de aplicar los recursos que el Estado les asigna para el apoyo del sistema empresarial mexicano.

(1) "Las sociedades evolucionadas descansan sobre una diversificada base económica que, accionada por el trabajo humano, engendra una serie de bienes cuyo destino último es el consumo por sus miembros. Los variados elementos que participan en la vida económica de una nación así como sus conexiones y dependencias, se suman en un todo denominado "sistema económico". Por su parte, la producción se basa en trabajo humano dirigido hacia la atención de las necesidades económicas individuales y colectivas...implicará el uso de determinadas formas de trabajo, capital y recursos naturales, para así constituir una cadena de proceso de elaboración que presentaran al mercado para su uso final."

Alejandro Barros de Castro y Francisco Lessa. Introducción a la Economía. Ed. S. XXI, México, 12 ed, 1985, p. 27.

En la actualidad, hablar de crédito bancario empresarial se ha convertido en un tema controversial para los diferentes actores que intervienen en ese proceso, como son: "El

Acreditarte” (Banco que concede el crédito). “El Acreditado”. (Persona física o moral que recibe el financiamiento). “Organismos Regulatorios”. (Secretaría de Hacienda y Crédito público, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y el Banco de México) (2). A partir de la crisis financiera de diciembre de 1994 y principios de 1995, en donde la mayoría de los usuarios de crédito se vieron afectados por la volatilidad de las tasa de interés y por la falta de proyectos a ejecutar, se creó una gran desconfianza por parte de las Pymes quienes no deseaban contratar crédito dado el elevado costo del mismo; aunque muchas veces ello obedecía al hecho de que no reunían los requisitos exigidos por la banca comercial y por la banca de desarrollo, la misma banca no era ajena a esta incertidumbre resultante; no sabían si lograrían recuperar los recursos financieros otorgados.

Era evidente que tanto los requisitos exigidos como el elevado costo del financiamiento lo hacían poco accesible para las Pymes. No hay duda, en la actualidad el crédito bancario es benéfico para los usuarios, se trate de individuos con la tarjeta de crédito bancaria, en cualquiera de las modalidades del crédito hipotecario, del de auto o del crédito para la adquisición de bienes de consumo duradero; o para aquellas empresas y corporativos que hacen uso del crédito tradicional, cualesquiera que sean sus modalidades: simple, revolvente, refaccionario, para infraestructura, comercio exterior, factoraje, arrendamiento, etc.

Este tipo de créditos le permite a los usuarios del mismo tener una mayor liquidez a un bajo costo y mantienen su poder adquisitivo, en última instancia, los posibilita de crecer más y con mayor rapidez. Para entender mejor la situación antes descrita, vayamos al estudio de los antecedentes del crédito bancario.

2) **Carlos** Dávalos Mejía. Títulos y Contratos de Crédito, Quiebras. Ed. Harla y Textos Jurídicos Universitarios, México 1984, p. 236.

En primer término retomaremos uno de los aspectos básicos de la economía mexicana; es decir la adquisición de bienes y servicios para satisfacer las necesidades inmediatas de cualquier individuo o persona moral. Desde la época primitiva, el hombre comenzó a ejercer su fuerza sobre la naturaleza a fin de cubrir sus necesidades primarias y con el paso del tiempo, al acumular experiencia y conocimiento, paulatinamente se fue gestando una división del trabajo que dio como resultado que algunos hombres destacaran en actividades tales como, la caza, la pesca el cultivo, etc. generando con ello excedentes; sobre todo en aquellos grupos de individuos que realizaban una actividad común. Fue así como se originó un “Proceso Natural de Intercambio de Bienes”. (3)

En ese contexto, cada actividad representaba un valor específico, de acuerdo a la dificultad que representaba el ejecutarla, cada producto empezó a tener un precio específico y ese precio hizo que el intercambio de bienes se intensificara al tener estos una referencia de valor. Al avanzar y desarrollarse las actividades y la extensión de los grupos o sociedades por regiones cada vez más alejadas, cuya sobre vivencia demandaba la cobertura de sus necesidades, estos se vieron obligados a establecer medios de comunicación más eficaces y la elección de un producto como referencia dando con ello origen a la forma monetaria “Moneda-Mercancía”.(4)

(3) Carlos Magaña. Economía, en Textos de Ciencias Sociales. Ed. Porrúa, México, 4ª ed. 1978, p. 30.

(4) Ídem. p. 35

En una etapa posterior, y con el desarrollo y la especialización de la división del trabajo, la transformación del propósito inicial de la producción con fines de consumo se

transforma dando lugar a la producción con fines de comercialización en el mercado, es en esta etapa donde el sistema monetario cobra fuerza, las mercancías dejan de ser la referencia de la comercialización y se establece un patrón universal, homogéneo, divisible, fácil de transportar, difícil de falsificar (aunque no imposible) que se convierte en un medio de pago. Los metales preciosos, serán ahora la base de un régimen monetario, cuyas características permiten fácilmente compararlos con los productos ofrecidos en el mercado, de hecho serán los garantes de los bienes o servicios adquiridos. Es decir, se convierten en un valor de referencia y en medio de pago universal.

Con la evolución del sistema monetario, aparecen los bancos comerciales que ayudaron a la separación de la moneda como medio de pago e hicieron suyo el papel moneda, que no sólo propició el desarrollo de dicho sistema monetario sino que, adicionalmente, garantizó emisores. En la actualidad el papel moneda es el que más ha extendido su uso y hoy aparte de la moneda manual, contamos con el excedente de la generación de este medio de pago, combinado con la demanda de empresas y/o personas físicas que necesitan recursos de corto plazo para la adquisición de muy diversos tipos de insumos así como el producir bienes y servicios; casas comerciales que necesitan mantener una sala de ventas de sus productos para el público, los mismos agricultores que necesitan un elaborado proceso de siembra, comprar maquinaria para realizarlo y después de cierto tiempo, cosechar, vender y pagar su crédito. Permitiendo con esto que se otorguen y se recuperen los préstamos con mayor eficacia y rapidez reactivando, a su vez, el sistema económico del país. Esta es la tarea más importante de los bancos, seleccionar y orientar el uso de los recursos otorgados

Existen factores que permiten este fenómeno; el conocimiento de los clientes, el generar confianza en la venta de un producto o servicio; bajo la modalidad de una promesa de pago establecida por un documento a cobrarse incondicionalmente en una fecha específica, esto implícitamente habla de que el acreedor confía en que el deudor cumplirá con el pago del préstamo contraído. Esta modalidad da lugar a lo que actualmente conocemos como “título de crédito” (5)

(5) Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito. Ed. Porrúa, México, 44ª ed. p. 134

Los bancos son actores muy importantes dentro del sistema financiero y económico de cualquier país sus funciones son vitales para multiplicar el circulante, ello lo hacen a través

de los diversos mecanismos o modalidades que pueden: 1) Multiplicar los recursos monetarios recién emitidos (con autorización de las entidades monetarias); 2) Multiplicar los recursos monetarios con los depósitos de los ahorradores en inversiones a plazo fijo y 3) Multiplicar el circulante, mediante la disminución de las reservas emitidas por los bancos cuando se otorgan los créditos que demandan los usuarios. Estas funciones están en estrecha vinculación con las políticas y por supuesto con los usos y costumbres ejercidas por la colectividad.

1.2 ¿Qué se entiende por Crédito?

En primer lugar, es importante señalar que el crédito es sinónimo de confianza, un contrato de buena fe, donde las partes que intervienen se comprometen incondicionalmente a cumplir con la parte que les corresponde; sin embargo atendiendo a la definición utilizada en el diccionario de la lengua española, el crédito deriva del verbo en latín “crederé” que significa: “Tener confianza, tener fe en algo”. En un sentido moral, es la reputación de la cual goza una persona y desde el punto de vista jurídico, indica el derecho subjetivo que deriva de cualquier relación obligatoria y se contrapone a “débito”, que incumbe al sujeto pasivo de la relación. Si además consideramos al crédito desde la perspectiva económica y jurídica, éste representa la relación entre dos sujetos y en donde interviene un bien, previamente estipulado, y un lapso de tiempo en donde se concluirá con una forma de pago.

No hay duda, cualquiera que sea su modalidad, el común denominador de todas ellas, es la cuestión moral, la confianza, la buena reputación que se tiene como resultado del prestigio de las personas físicas o morales que intervienen en esa operación. Baste citar: La buena conducta, apego a la verdad, rectitud, habilidad profesionalismo, posición patrimonial, etc. Es en última instancia, de un acto de confianza sobre la voluntad y solvencia de un deudor, el acreedor confía en él referente al cumplimiento de una obligación, cumplimiento de la relación contraída y por tanto del pago al que esta sometido el deudor por un monto y un tiempo determinados. Si lo relacionamos el concepto de crédito con las instituciones bancarias, se trata de: “Una operación, por medio de la cual un banco presta una cantidad de dinero a un empresario, basado en la confianza de que cumpla en un plazo determinado, con el pago total del crédito contraído más sus intereses, previo estudio realizado respecto a la solvencia y conveniencia que representa o que ofrece el solicitante del crédito” (6)

Como hemos visto, el crédito bancario es de gran utilidad para el crecimiento y desarrollo económico de un país, entendiendo como tal, el crecimiento de la producción en una economía, generalmente estimado a través del movimiento del producto interno bruto por habitante, constituye un ejemplo esencial en la proyección de inversiones por parte del sector empresarial. Le permite poner a disposición de un particular o de una corporación los recursos monetarios (depósitos de ahorradores) a fin de que estos sean destinados a planear más sus actividades y expandir sus proyectos de inversión.

1.3 ¿Cuál es el objetivo de una Institución Bancaria al otorgar un Crédito?

En primer término, cabe recordar que una de las funciones principales de la banca es el otorgamiento de crédito, pero estos también tienen un propósito; se trata de recuperar los créditos concedidos en su totalidad con una utilidad o ganancia llamada tasa de interés.

Segundo, la banca también es depositaria del excedente generado en sus ingresos por los individuos y las personas morales, ello se da a través del ahorro y de este la banca tiene que pagar una tasa de interés.

Tercero, la banca por lo tanto, debe actuar de manera responsable y segura: no poner en riesgo el capital de los ahorradores. Este no les pertenece y por lo tanto están obligados ante la ley de los depósitos bancarios que detentan, no se trata de sólo de una figura jurídica, ésta debe ser su filosofía, su ética institucional.

(6) Humberto Castellao. La Historia y Evolución de la Banca en México Ed. Siglo XXI, México, 1999 p. 211.

La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y el Banco de México, a través de sus circulares en materia de crédito bancario, obliga a las instituciones bancarias a que “Al momento de establecer un contrato de crédito

con una persona física o moral deberá de reservar, de acuerdo al nivel de riesgo con el que se califico al cliente basándose en su estudio de liquidez y capacidad de pago, un porcentaje del total del financiamiento otorgado, con capital propio para garantizar hasta finalizar el plazo del crédito, la total recuperación de los recursos”. Por lo anterior, las instituciones de crédito, se han dado a la tarea de establecer ciertos lineamientos o reglas para otorgar un financiamiento a una persona física o moral, reglas que han llamado “Filosofía de Crédito”.

1.4 Filosofía de Crédito Bancario.

Es importante mencionar que la forma en que las instituciones de crédito interpretan este principio, para poder establecer una relación con su cliente, parte de la esencia de la moralidad y capacidad económica que pueda tener, mediante una investigación y un estudio de estos dos aspectos, se determinan las condiciones en que estos dos actores iniciaran su relación crediticia, por lo tanto conviene hacer referencia a los elementos que principalmente nos interesa tratar:

1. Cartera de calidad.
2. Pago Conforme a lo Pactado.
3. Fuente Primaria y Secundaria de Pago.
4. Posición Preferente.
5. Estructuración Apropiada.
6. Coparticipación en el Riesgo.
7. Rentabilidad.
8. Calidad de Servicio.
9. Relación Integral de Negocios
10. Responsabilidad del Funcionario.
11. Responsabilidad Social.

1. Cartera de Calidad: Las decisiones crediticias deben asegurar un portafolio de alta calidad, asumiendo solamente riesgos razonables y manteniendo un apropiado equilibrio entre riesgo y rendimiento. Es evidente Crédito implica riesgo. Estadísticamente existe cierto grado de probabilidad de perder algún porcentaje de los créditos concedidos, la preocupación debe ser reducir al máximo dicho porcentaje. Debe tenerse la mayor certeza posible de su recuperación, así que la decisión no debe basarse en hechos inciertos, especulativos o aleatorios.

En general, no rechazar créditos de riesgo razonable; no aceptar créditos de riesgo extraordinario, cuando exista duda, es preferible no otorgar el financiamiento.

La relación de crédito es con personas, aún en el crédito empresarial, el destino de dichos negocios está determinado por accionistas, administradores, directivos y empleados, es decir, personas. La experiencia, conocimientos y principalmente la moralidad de dichas personas, son un elemento esencial que por sí solo puede determinar la declinación de una solicitud.

Pero por buena que sea una garantía, la instrumentación de un crédito, y/o su formalización legal, no protegerá al banco de la pérdida que se obtendría de un crédito otorgado a personas de dudosa integridad y honorabilidad.

El equilibrio, se obtiene de la calidad de los estudios que deben estar balanceados con una operación rentable. La recuperación de un crédito, capital e intereses, y la seguridad de que será liquidado en las condiciones pactadas, deben ser más importantes, que la utilidad que pueda representar una transacción, ya que no existe tasa de interés, por alta que sea, que compense a un crédito no cobrado.

2. Pago Conforme a lo Pactado: Se otorga un crédito, solo cuando se está convencido que el acreditado podrá pagar en los términos acordados, sin sufrir daños teniendo la seguridad de cobrarlo sin gestiones especiales ni problemas.

En las diversas etapas del proceso de crédito, deberá comprobarse que el solicitante es capaz de pagar el financiamiento en las condiciones que serían aceptables para ambas partes. Durante el análisis deberá evaluarse la fuente de pago del crédito, siendo generalmente el flujo de efectivo que obtiene el negocio o sus ingresos ordinarios de crédito al consumidor. Desde la oferta del financiamiento, se deberá identificar plenamente las necesidades del cliente, para poder ofrecer el producto indicado y las condiciones bajo las cuales la institución podrá apoyarlo.

Su instrumentación o formalización, deberá incluir la totalidad de las condiciones pactadas, ya sea mediante la suscripción de títulos de crédito y/o de contrato.

Existe un alto riesgo en el que puede incurrir una institución financiera al acreditar personas de dudosa calidad moral. El pago de los créditos conforme a lo pactado sería poco probable si se subestima esta variable. En este sentido, la investigación que se haga del solicitante a través del conocimiento y recomendaciones de sus clientes y proveedores, respectivamente, será parte fundamental en toda evaluación que se haga de una solicitud.

En todo caso, no debe quedar duda, ni para el banco ni para el cliente de los términos y condiciones del crédito y en general las condiciones de hacer y no hacer a que ambas partes se comprometen. De aceptar el total de los derechos y obligaciones del crédito por parte del cliente, la probabilidad de problemas para el pago del financiamiento será menor.

3. Fuente Primaria y Secundaria de Pago: Los bancos otorgan un préstamo sólo cuando hay por lo menos, dos fuentes de pago claramente identificadas:

A) Una fuente primaria de pago, es como su nombre lo indica, la fuente principal de pago que el banco y el acreditado espera sea la forma natural en que se cubra el importe del préstamo y sus accesorios, que por lo general proviene de los ingresos en efectivo derivados de su actividad normal.

B) Una fuente secundaria de pago, es la alternativa de liquidación que el acreditado y el banco han identificado y aceptado, para el caso de que falle la fuente primaria de pago. Puede tratarse de garantías reales propias del crédito, de los activos en los que se invirtió, de otros bienes del acreditado, o de otros obligados, personas físicas o morales.

Nuevamente, la fuente primaria de pago de un crédito son los flujos de efectivo que genera un negocio, ya que con éstos se espera el pago del préstamo. Conceptualmente, existen solamente tres fuentes de obtención de efectivo:

- Los flujos de efectivo futuros del negocio.
- La conversión en efectivo de los activos de la empresa.
- La obtención de nuevos créditos provenientes de otras fuentes o acreedores, así como la venta de valores o alguna otra forma de financiamiento. El pago por un garante procede por lo general de alguna de las fuentes mencionadas con anterioridad y no se considera normalmente como fuente primaria de pago.

La fuente secundaria de pago, pueden ser los activos no gravados de los prestatarios, si se trata de bienes de alta demanda y valor suficiente. Si la fuente secundaria de pago está relacionada con la fuente primaria, su valor se ve restringido.

La seguridad de un colateral depende de dos factores: i) de que su valor de realización, aún con una posible declinación, cubra el importe del crédito y ii) de que su valor sea independiente de la disminución en los flujos de efectivo del acreditado. Si su valor llega a

disminuir con la reducción en los flujos de efectivo del acreditado, entonces, debe buscarse un margen más amplio.

Deberá considerarse que el objetivo primordial de los bancos, no es comercializar las garantías, por lo que sigue siendo la capacidad de generación de flujo de efectivo, las bases de las decisiones de crédito.

En los casos de garantías reales, se llegan a considerar como una segunda fuente de pago y solo en ocasiones se convierten en fuente primaria.

4. POSICION PREFERENTE: A este respecto, es importante señalar que se otorgan préstamos sólo a clientes ante los cuales, la posición de la banca como acreditante, es tan buena o mejor que cualquier otro acreedor.

Este principio debe cumplirse invariablemente, pero adquiere importancia su cumplimiento cuando el cliente no paga de acuerdo a lo pactado. Es cuando se llega a negociar el pago con el acreditado, pero en gran número de casos, otros acreedores acuden igualmente a cobrar y se presenta la necesidad de negociar el pago también con ellos.

Como cada acreedor intenta recuperar el total de su adeudo (capital, intereses, gastos en su caso, etc.) y el deudor seguramente carece de recursos para liquidar o para garantizar a todos, se tiene que definir el orden y proporción en que deben ser liquidados los adeudos. El cumplimiento de este principio no facilitará a la banca la mayor recuperación de la negociación.

Además que dependiendo del tipo de crédito que se trate, en la mayor parte de los casos, es responsabilidad del ejecutivo que otorga el financiamiento de que la posición del banco sea en primer término. En préstamos del tipo de hipoteca industrial o créditos simple

con garantía hipotecaria, arrendamiento financiero, etc. este principio es esencial para el diseño de este producto.

5. Estructuración Apropiaada: Otorgamos préstamos sólo si están estructurados apropiadamente en función del destino del crédito y la fuente de pago.

Este principio aplica a todo crédito, pero en algunos préstamos masivos al consumidor está incluido en el diseño del producto. De esta manera, un crédito para comprar casa o automóvil, se concede a un plazo y con un calendario de pagos congruentes con el ingreso del acreditado y de alguna manera con la vida útil del bien.

En crédito para empresas, en que existe mayor facilidad para diseñar préstamos a la medida, cada condición deberá contribuir a una recuperación de acuerdo a lo pactado. Por lo tanto, el plazo para financiar una cartera que se recupera en 30 días, debe ser coincidente con las fechas en que se recibe el efectivo de esa cartera.

Tratándose de un proyecto, por ejemplo para una nueva planta, si la fuente de pago serán las utilidades y ahorro de gastos de la operación de esa planta, es lógico que el plazo sea largo.

Como todo el proceso del crédito, la estructuración de préstamos a empresas es responsabilidad del ejecutivo de cuenta, quién deberá apoyarse en abogados y otros especialistas internos y externos, a fin de establecer las condiciones que al beneficiar al cliente, mejor contribuyan a la recuperación del crédito en forma normal.

Para una optima estructuración se deben de considerar los siguientes aspectos:

Destino: Determina en gran parte el tipo de crédito a estudiarse, si bien en ocasiones, para un destino puede haber más de un tipo de crédito utilizable, por ejemplo:

- a) Para operaciones de servicio.
- b) Para apoyo a capital de trabajo.
- c) Para activos fijos.
- d) Para consolidación de pasivos o reestructuras.

Ahora bien, el orden en que los bancos prefieren la estructura de un crédito de acuerdo al nivel de riesgo, es el siguiente:

- i) Los que se tienen garantías reales y/o personales, en los que se cuenta con evidencias de su utilización en la empresa.
- ii) Aquellos préstamos llamados direccionados, en los cuales se cuenta con alguna evidencia de la canalización a la empresa, aunque no hay garantías reales, por ejemplo, las cartas de crédito.
- iii) Los menos deseables, son aquellos en los que no se cuenta con ninguna evidencia de que se hayan invertido en el negocio, como los préstamos directos.

Plazo y calendario de pagos: A mayor plazo, el riesgo del crédito se incrementa, por lo que el plazo debe establecerse en congruencia precisamente con la generación de flujos de efectivo. También es importante considerar los siguientes puntos para una estructuración apropiada del crédito:

- Importe.
- Tasa de Interés o Precio.
- Participación con recursos propios del solicitante.
- Forma de Instrumentación.
- Forma y Plazo de Disposición.
- Garantías Reales o Personales.
- Tipo de Moneda y Fuentes de fondeo (Recursos propios del banco o con apoyo de Nacional Financiera).

Clausulado de los contratos: Todas las características del crédito se plasman en el respectivo contrato, pero además, en este se establecen determinados términos y condiciones contractuales conocidas como condiciones de hacer y de no hacer, algunas de las cuales deben de cumplirse antes de la entrega de los recursos y otras se vigilarán durante la vigencia del crédito.

Términos y Condiciones: Algunas de las condiciones con las cuales generalmente se protegen los bancos, son las siguientes:

- Entrega de estados financieros trimestrales,
- Índices mínimos de liquidez, máximos de apalancamiento y otras razones financieras,
- Restricciones al reparto de dividendos y/o retiro de utilidades en otras formas,
- Prohibición de fusionarse,
- Prohibición de gravar activos y subordinar pasivos a favor de el banco otorgante y de vender la empresa o modificar su tenencia accionaria
- Causas de vencimiento anticipado,

- Comprobar la utilización de los recursos del crédito

6. Coparticipación en el Riesgo: Se otorga el financiamiento para la adquisición de activos o bienes, solamente cuando el acreditado participa con recursos propios en forma importante en dicha adquisición.

El capital contable del acreditado es muy importante en relación al crédito otorgado. El principio es muy simple, quien tiene el dinero del banco en riesgo, es más difícil que sea un usuario prudente, que alguien que tiene su propio dinero en juego. Para el caso de las empresas, se debe investigar más a fondo cuando los principales o administradores u otras empresas del grupo, están renuentes a incrementar el capital, a otorgar garantías personales y/o reales, incrementar su aportación con recursos propios para adquisición de activos o bienes, sin motivo aparente de esa negativa. Esto puede ser un indicativo de inseguridad, no buen funcionamiento del negocio, poca disponibilidad de correr riesgos y menor interés de permanencia en el mercado.

El caso contrario y positivo es cuando en diferentes tipos de créditos, según el caso, los principales de la empresa, acceden a capitalizar utilidades, otorgar su aval, adicionalmente entregan relación patrimonial, ofrecen garantías y aportan recursos propios para inversión en activos o bienes en un porcentaje importante, lo que refleja confianza en el éxito y futuro de su empresa estando dispuestos a correr el riesgo que les corresponde.

La disponibilidad de este tipo de clientes es la que más interesa a los bancos fomentar, para que la cartera tenga un alto contenido de calidad y bajo riesgo, correspondiendo a los funcionarios promover y convencer a los clientes de las bondades de este principio benéfico para ambas partes.

7. Rentabilidad: Es responsabilidad de los bancos, maximizar el patrimonio de sus accionistas, mediante el negocio del otorgamiento de crédito.

Las utilidades que exigen los accionistas a los bancos, provienen primordialmente del margen de intermediación que existen entre las tasas activas y pasivas, por lo cual deben ser cuidadosos de la calidad de los activos en riesgo, para obtener los ingresos suficientes y generar las utilidades que se demandan. Estas deben igualarse por lo menos, a las que obtendrían por inversiones en condiciones de riesgo similar.

La calidad de riesgo es elemento indispensable de la rentabilidad, ya que ésta no necesariamente se incrementa con el otorgamiento de créditos a tasa altas, si tales créditos no se cobran.

Una mayor colocación de crédito no significa mayor rentabilidad, debe ser la selección de los acreditados con mayor certidumbre de pago, el objetivo primordial para lograrla. Se debe observar la estrategia corporativa, en la planeación de los portafolios de crédito, de cada región, vigilando la composición óptima en cada tipo de financiamiento.

La tasa de interés que se cobra a los acreditados corresponde al riesgo de acreedores, por lo que no se debe suplir con créditos, las necesidades de efectivo permanentes, ya que ese riesgo corresponde a los accionistas que obtienen en pago una prima mayor.

Un crédito cuyo pago se gestione fuera de lo normal, hace que la rentabilidad del mismo se vea afectada substancialmente, al crear reservas preventivas e inversión de personas y tiempo en labores extras para su vigilancia y recuperación.

8. Calidad de Servicio: El proceso de crédito está orientado al cliente y tanto la calidad como la oportunidad en el servicio, son ventajas competitivas.

La calidad de servicio, se puede definir como el satisfacer las necesidades de los solicitantes de crédito, cumpliendo sus expectativas en cuanto diseño, agilidad y costo de los productos ofrecidos.

La forma de entregar calidad al usuario de crédito, variará según el tipo de producto de que se trate. Los créditos para empresas, en este aspecto, se basan principalmente en la actitud proactiva que tenga el ejecutivo que atiende al cliente y en la primera de sus visitas, en la medida que se pueda, reunir los elementos de juicio y documentación necesaria para un buen estudio y una buena instrumentación jurídica.

Solicitar todo documento necesario desde el principio, evitará muchas peticiones extemporáneas y fragmentadas con lo que ello significa.

Otro punto que es de importante relevancia, es el anticipar los vencimientos de las líneas de crédito de los clientes y renovárselas en cuanto vengzan.

Diseñarle a cada cliente su esquema particular, mediante una estructuración de alto nivel técnico de su paquete de créditos y mantenerle informado de la operación de los mismos en el tiempo que duren.

También es importante diseñar una buena mercadotecnia de servicios bancarios como los que a continuación se describe y que ayuda a la calidad de servicio, es decir:

- a) División y segmentación de mercados.
- b) Servicio diferenciados
- c) Apoyo al cliente para la anticipación y adaptación a los cambios del mercado.
- d) Productos eficientes en el mercado.

- e) El manejo de la mejor tecnología para servicio al cliente.
- f) Especialidad en las unidades de negocio, para lo que mejor se maneje.
- g) Cumplir con los tiempos de servicio que las mismas unidades de negocio establezcan.
- h) No ofrecer al cliente lo que no se pueda cumplir y ser muy francos con el solicitante.
- i) Evitar errores que impliquen invertir tiempo adicional en hacer nuevamente las cosas. La corrección de errores consume tiempo y costos en detrimento de la calidad.

9. Relación de Negocios: Cuando se otorga un préstamo, el objetivo final no es sólo satisfacer la necesidad crediticia del cliente, sino también la mayoría o todos sus requerimientos bancarios, a través de una amplia gama de productos y servicios que la banca comercial ofrece.

Siempre que se otorga un crédito, la banca comercial pretende establecer una amplia, rentable, larga e integral relación con el cliente. Siendo usuario de crédito, como se mencionó en los puntos anteriores, se pretende ser el principal acreedor, pero también la banca comercial pretende ser su principal banco a través de productos de captación que, entre otras cosas, indicaría la liquidez del cliente. Como estrategia general, con el usuario de crédito, interesa promover la venta cruzada de productos y, en la medida de lo posible, establecer barreras de entrada a la competencia. En otras palabras, arraigarlo a la institución.

10. Responsabilidad del Funcionario: Cada funcionario que propone un crédito es totalmente responsable del mismo, aunque su aprobación recaiga en otros funcionarios facultados. Los funcionarios que participan en el estudio y/o en la concesión de créditos, deben cumplir con la responsabilidad de actuar con estricto apego a las leyes, con conocimiento de las políticas, normas, facultades, procedimientos, y estándares vigentes de las instituciones que participan.

Debe de usar su sentido común, buen juicio, previsor y perceptivo. Debe ejercitar independientemente su criterio y estar convencido de cada transacción que proponga y no dejarse influenciar por presiones o factores internos o externos, obrando con prudencia, integridad, confidencialidad y de manera profesional.

El ejecutivo debe abstenerse de intervenir en solicitudes de clientes o prospectos con los cuales tenga alguna relación de parentesco, amistad o interés económico. Su responsabilidad se inicia desde el momento en que participa en el proceso de crédito, empezando con la visita a las instalaciones fabriles y/o comerciales del cliente, la obtención de los elementos de juicio incluyendo las visitas de verificación de las garantías y del destino del crédito y la recuperación inclusive, de los que se encuentren en trámite judicial, mediante el apoyo del abogado que lleve el caso. Deberá tomar también las previsiones razonables para atenuar el impacto de eventos imprevisibles, que en cierto momento llegasen a ocurrir por diferentes motivos macro o micro económico, de administración, meteorológico, político, cambiario, etc.

La propuesta de cualquier tipo de crédito debe ser precisa, clara, concisa, completa y que el riesgo que presenta es prudente tomarlo, fundamentando su recomendación. Sin embargo, debemos reconocer que ni una estructuración perfecta, elimina completamente el riesgo crediticio.

11. Responsabilidad Social: En la ejecución del proceso de crédito, asumimos seriamente nuestra responsabilidad con la sociedad.

Por la importancia que tiene la banca comercial, además de su cobertura, en todo el país, se deben de cumplir los compromisos con los clientes, accionistas y toda la comunidad, así como con los diferentes agentes económicos, a quienes apoyamos directa o indirectamente para que generen productos, empleos, satisfactores, impuestos, etc. La estabilidad y prosperidad del país es el ambiente en que la banca comercial puede realizar mejor sus negocios asumiendo una actitud ética en todas sus actividades. Se debe cumplir el marco jurídico, no se debe de financiar actividades, sujetos o destinos de inversión ilegal o inmoral.

No se otorga crédito que dañen al solicitante, ni establecemos en ellos, términos o condiciones que lo perjudiquen.” (7)

Esta es la base con la que la banca busca establecer una relación crediticia con clientes o no clientes, ya sean personas físicas, físicas con actividad empresarial o morales. Bajo el manejo de dos premisas esenciales ¿Para qué fines necesita el dinero? y ¿Como va a devolverlo? Esa relación puede ser prospera y por varios años. Sin embargo, hoy en día se ve con mucho detenimiento la manera de sustentar la segunda pregunta, basta con observar los créditos personales o hipotecarios para darse cuenta de que la amortización y el plan de pagos ha llegado a ser la regla para los financiamientos a largo plazo. Los bancos que otorgan un crédito ya no desean saber solamente para qué quiere el cliente el dinero, también quiere saber cómo y cuándo lo recuperara.

Pero antes de comenzar a analizar las necesidades de crédito de las empresas, su rentabilidad, etc., que será tema de capítulos siguientes, conozcamos cuáles son los elementos y sujetos del crédito, así como sus características y flujos de los más representativos para las pequeñas y medianas empresas.

1.5 Elementos y Sujetos de Crédito.

Los elementos de crédito se consideran los actores más importantes de la relación, debido a que son los que van a dar el flujo real de la operación, desde que la institución financiera oferta la colocación de los recursos, la pequeña o mediana empresa analiza y planea la utilización de los recursos, se formaliza y se dispone de los recursos, hasta que se recupera o se liquida el capital más sus intereses. En esta etapa, dejan de ser personas físicas con actividad empresarial o persona moral y un banco y pasan a ser el acreditado y el acreditante, respectivamente. Y así existen una serie de elementos que al establecerse una operación de crédito cambian sus nomenclaturas ante su posición legal y mercantil.

(7) Bernardo Alonso. Usos y Prácticas del Crédito Bancario. Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1999, p. 54.

- a) Acreditante. Banco que concede el crédito.
- b) Acreditado. Persona física, física con actividad empresarial o moral el crédito.
- c) Propósito. Uso determinado que se dará a los recursos del financiamiento.
- d) Monto. Cantidad de dinero que se otorga al acreditado.
- e) Plazo. El tiempo que transcurre entre la concesión y el pago del crédito. Existe el plazo de gracia, periodo que se pacta con el acreditado de pagar únicamente interés difiriéndose el pago del capital, conforme a la estructura financiera de la empresa.
- f) Precio. Tasa de interés que el acreditado pagará por el uso del dinero.
- g) Forma de pago. Mensual, trimestral, semestral o anual a la que se amortice el crédito.
- h) Garantía. Fuente alterna de pago o colateral, ante eventualidades que pueden Impedir el pago de acuerdo a lo establecido.

En términos bancarios, el acreditado se le conoce también como sujeto de crédito y se le clasifica como Público o Privado, en el primero se refiere a los medios por los cuales el Estado financia su presupuesto, a través de sus representaciones ya sea a nivel Federal, Estatal o Municipal. El privado, son aquellos en los que intervienen particulares, ya sea persona física, física con actividad empresarial o morales. (8)

Es importante mencionar, que no todas las personas son sujetos de crédito, existen restricciones que establecen los bancos, y la razón principal es por que puede ser en detrimento de la institución financiera el que se pueda otorgar un crédito a estas personas, por la actividad a la que se dedican, por ejemplo.

(8) Ídem p. 145

1. Personas públicas. (Diplomáticos, Políticos, Periodistas, Artistas).
2. Personas con actividad empresarial. (Periódicos, Revistas)
3. Asociaciones civiles. (Hospitales, escuelas privadas, asilos, orfanatos, sindicatos, iglesias, Partidos políticos, etc.

Principalmente, por que no es fácil para la institución el recuperar un crédito otorgado a una entidad de este tipo. Supongamos que se otorgará un crédito a un Hospital y que por algún motivo no fuera regular y cayera en cartera vencida, como se cobraría si los servicios médicos son una actividad de primera necesidad. Otro ejemplo, si se otorgará un crédito a un Periódico y no fuera regular, se publicaría notas que fueran en detrimento de la reputación de la institución otorgante. En el caso de escuelas, iglesias, es lo mismo.

1.6 Características de los Créditos

Existen diversos créditos en el mercado que ofrecen los bancos comerciales, sin embargo, el objetivo de esta investigación es mencionar los que son más frecuentes para las pequeñas y medianas empresas en nuestro país, tanto en forma como en usos, las entidades que intervienen y el perfil del cliente para cada uno. Al final de este punto, veremos que las oportunidades para poder contratar un financiamiento por parte de las empresas son muy amplias y sólo son determinadas por su situación financiera y por la disposición que se tenga para hacerlo. Veremos los diferentes tipos de créditos y sus características más generales para tener una visión amplia de las diversas opciones que tienen las empresas para obtener un financiamiento bancario (Ver cuadro 1).

Cuadro 1

Características Generales de los Principales Créditos de la Banca Comercial

TIPO CREDITO	DESTINO	USUARIO	PLAZO	MONTO	GARANTIAS	FTE. PAGO	FTE. RECURSO	T. CONTRATO	AUTORIDAD
COBERTURA EMPRESARIAL	CAPITAL DE TRABAJO	PERSONAS FÍSICAS C/ACT. EMPRESARIAL O PERSONAS MORALES	NO EXCEDERÁ DE 360 DÍAS	MÍNIMO 10,000 Y DE ACUERDO A RECIPROCIDAD	AVAL FIADOR	LOS MISMOS DOCUMENTOS RECIBIDOS	BANCO	CONTRATO PRIVADO Y FIANZA	N/A
COBRO INMEDIATO Y REMESAS EN CAMINO	CAPITAL DE TRABAJO	PERSONAS FÍSICAS C/ACT. EMPRESARIAL O MORALES	12 MESES	C.I. 40% VTAS. DIARIAS Y R.C.30% VTAS. DIARIAS Y DE ACUERDO A RECIPROCIDAD	AVAL FIADOR	LOS MISMOS DOCUMENTOS RECIBIDOS	BANCO	CONTRATO PRIVADO Y FIANZA	N/A
CARTA DE CREDITO O CREDITO COMERCIAL	IMPORTACION DE DIVERSOS PRODUCTOS	INDUSTRIALES, COMERCIO E IMPORTADO - RES EN GRAL.	180 DÍAS, C/REFINANCIAMIENTO Y TRANSFERIBLE	75% DEL COSTO DE LA MERCANCIA	AVAL FIADOR Y EL CONTROL DE LA MERCANCIA	CAPITAL DE TRABAJO DEL ACREDITADO	BANCO, NACIONAL FINANCIERA O BANCOMEXT	CONTRATO Y CARTA DE CREDITO	NOTARIO PUBLICO Y R.P.. P Y COMERCIO
CREDITO DE HABILITACION O AVIO	MATERIAS PRIMAS, SALARIOS, GASTOS DIRECTOS DE CAPITAL DE TRABAJO	PERSONAS FÍSICAS C/ACT. EMPRESARIAL O MORALES, (PRODUCTO - RES O TRANSFORMACIONES DE MAT. PRIMA)	MÍNIMO 12 MESES Y MÁXIMO 3 AÑOS	75% DEL PROYECTO Y HASTA EL 100% CON GARANTIA ADICIONAL	LAS PROPIAS DEL CREDITO Y LAS ADICIONALES QUE EXISTAN	LAS VENTAS DEL PRODUCTO	BANCO Y NACIONAL FINANCIERA	CONTRATO PUBLICO INSCRITO EN EL REGISTRO PUBLICO DE LA PROPIEDAD SECC. COMERCIO	NOTARIO PUBLICO Y R.P.. P Y COMERCIO
CREDITO HIPOTECARIO IND. AGRIC. O GAN.	NECESIDADES ECONOMICAS P/FOMENTO DE LA EMPRESA CONSTRUCTORA	PERSONAS FÍSICAS C/ACT. EMPRESARIAL O MORALES, (PRODUCTO - RES O TRANSFORMACIONES DE MAT. PRIMA)	MÍNIMO 2 AÑOS Y MÁXIMO 7	75% DEL VALOR DEL INMUEBLE	LA UNIDAD INDUSTRIAL E INVERSION DE CARÁCTER FIJO	PRESUPUESTO O FLUJO DE LA EMPRESA	BANCO Y NACIONAL FINANCIERA	CONTRATO PUBLICO INSCRITO EN EL RPP Y C Y EL INMUEBLE EN EL RPP	NOTARIO PUBLICO Y R.P.. P Y COMERCIO
CREDITO SIMPLE C/GTIA. HIPOTECARIA	CAPITAL DE TRABAJO PERMANENTE. CONSOLIDACION DE PASIVOS, PROYECTO DE INVERSION	PERSONAS FÍSICAS C/ACT. EMPRESARIAL O MORALES, (PRODUCTO - RES O TRANSFORMACIONES DE MAT. PRIMA)	DESDE 12 MESES Y HASTA 36	70% DEL VALOR DEL INMUEBLE	HIPOTECARIA EN PRIMER LUGAR	PRESUPUESTO O FLUJO DE LA EMPRESA	BANCO Y NACIONAL FINANCIERA	CONTRATO PUBLICO INSCRITO EN EL RPP Y C Y EL INMUEBLE EN EL RPP	NOTARIO PUBLICO Y R.P.. P Y COMERCIO
PRESTAMO REFACCIONARIO	MAQUINARIA, EQUIPO, OBRAS EN GENERAL PARA EL FOMENTO DE LA EMPRESA	PERSONAS FÍSICAS C/ACT. EMPRESARIAL O MORALES DEDICADOS A AGRICULTURA, GANADERIA, PRODUCCION Y/O SERVICIOS	DESDE 2 AÑOS Y HASTA 7	75% DE GARANTIA NATURAL Y HASTA EL 100% CON GARANTIA ADICIONAL	BIENES ADQUIRIDOS Y GARANTIAS ADICIONALES	UTILIDADES Y FLUJO DE LA EMPRESA	BANCO Y NACIONAL FINANCIERA	CONTRATO PUBLICO INSCRITO EN EL RPP Y C Y EL INMUEBLE EN EL RPP	NOTARIO PUBLICO Y R.P.. P Y COMERCIO
CREDITO EN CTACORRIENTE	CAPITAL DE TRABAJO	PERSONAS MORALES	12 MESES	70% DEL VALOR DEL INMUEBLE	PERSONAL, HIP. O LIQUIDA	FLUJO DE LA EMPRESA	BANCO	CONTRATO PUB. Y PAGARE	NOTARIO PUB. Y RPP Y COM.

FUENTE: Dávalos, Op.cit. p. 195

1.7 Marco Regulatorio y Organizacional de la Banca Mexicana.

Sabemos que en la economía moderna es fundamental contar con una eficiente canalización del ahorro hacia la inversión productiva, que a su vez se traduce en progreso económico y social. Esta canalización es el objetivo del sistema financiero; conceptualmente, es “el conjunto orgánico de Instituciones reguladoras o supervisoras y de Instituciones operativas que, con apego a leyes y reglamentos específicos, ponen en contacto la oferta y la demanda de dinero, captando ahorro y dirigiéndolo hacia la inversión, o prestan servicios alternativos, complementarios, auxiliares o de apoyo a dicha actividad.” (9) Entendiendo a las Instituciones reguladoras o supervisoras como las autoridades del sistema y a las Instituciones operativas, sometidas a la regulación y el control de las autoridades del sistema, como son los bancos y otras instituciones financieras que prestan servicios alternativos, complementarios o de apoyo.

Estas Instituciones reguladoras o supervisoras están representadas de la siguiente manera:

- 1) Reguladoras: La Secretaría de hacienda y Crédito Público (SHCP) y El Banco de México (BANXICO).
- 2) Supervisoras: La Comisión Bancaria y de Valores (CNBV); La Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF) y la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR).
- 3) Protección al interés del público: La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) y El Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB)

(9) Castellao, Op Cit. p. 78

Los bancos y su vinculación con las posibilidades de préstamos, facilitan la creación de nuevas unidades productivas, pero es importante su reglamentación por parte del Estado mediante la expedición de una serie de leyes, que entre otros aspectos, a servido a la integración del banco central o Banco de México; y que a su vez, con otras instituciones que veremos adelante, integran el Sistema Bancario Mexicano.

Se entiende por Sistema Bancario Mexicano aquel que esta integrado por “el conjunto de autoridades que representan diversas dependencias gubernamentales, organizaciones oficiales, bancos nacionales (banca de desarrollo), bancos privados y mixtos (banca comercial) y organizaciones auxiliares de crédito. De acuerdo a la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, son Instituciones Nacionales de Crédito las que prestan servicios de banca múltiple (banca comercial) y la banca de desarrollo. (10)

Entre las principales instituciones oficiales destaca la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (S.H.C.P.) por ser la entidad suprema en cuestiones hacendarías y financieras encargada de formular y coordinar la política monetaria y crediticia. Otras Instituciones del Sistema Bancario operadas bajo la jurisdicción de la S.H.C.P. lo constituyen el Banco de México y la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, el primero opera como Banco Central y la segunda como agente fiscal del Gobierno Federal.

Las Leyes que están vigentes en la regulación y organización del sistema bancario mexicano son las siguientes:

(10) Castellao, Op. Cit. p. 95.

1. Funcionamiento orgánico de las instituciones de crédito en general.

- Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, de mayo de 1985.
- Reglamento de Inspección, Vigilancia y Contabilidad de las Instituciones de Crédito, de febrero de 1935.
- Reglamento Interior de la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, de noviembre de 1986.
- Reglamento del Servicio de Compensación por Zona y Nacional del Banco de México, de 1958.
- Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito, de enero de 1985.

2. Organización de operaciones bancarias específicas.

- Código de Comercio, de 1889.
- Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito, de 1932.
- Ley Monetaria de los Estados Unidos Mexicanos, de julio de 193.
- Ley del Mercado de Valores, de enero de 1975.
- Ley General de Crédito Rural, de diciembre de 1975.
- Ley Orgánica del Patronato de Ahorro Nacional, de diciembre de 1986.
- Reglas de BANXICO sobre las tarjetas de crédito, en diciembre de 1986

Vale la pena hacer un paréntesis para mencionar la legislación al problema de Lavado de Dinero en México a través del sistema financiero.

El primer intento de incorporar en un marco legal el problema de lavado de dinero tiene lugar en los Estados Unidos durante 1970 a través de la ley denominada Bank Secrecy Act (Regulaciones del Sigilo Bancario). En México se incorpora a partir de 1990 en su legislación, buscando una colaboración activa con otros países. Las principales leyes mexicanas que regulan el lavado de dinero son:

- Código Fiscal Federal.
- Código Penal Federal.
- Código Federal de Procedimientos Penales.
- Ley Federal Contra la Delincuencia Organizada.
- Ley de Instituciones de Crédito y Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito.

3. Organización de instituciones específicas.

- Ley Orgánica del Banco de México, de 1984
- Ley Orgánica de Nacional Financiera, de enero de 1986
- Ley Orgánica del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, de enero de 1986.
- Ley Orgánica del Banco Nacional de Comercio Exterior, de enero de 1986.
- Ley Orgánica del Banco Nacional Pesquero y Portuario, de abril de 1945.
- Ley Orgánica del Banco del Pequeño Comercio, de enero de 1986.
- Ley Orgánica de la Financiera Nacional Azucarera, de enero de 1986.(11)

(11) Castellao, Op. Cit. p. 195.

En la actualidad, el sistema bancario mexicano está formado, a pesar de que son sólo dos los organizados de manera específica, por cuatro grupos de instituciones diferentes entre sí por ciertos criterios y objetivos: las bancas de desarrollo (Bancomext y Nafinsa), las bancas múltiples (Bancos comerciales), las bancas que continúan con su legislación después de la estatización (Banpeco, Banjercito) y las bancas con el sistema que se conoció como Banrural.

Bancas de Desarrollo. Esta banca se caracteriza principalmente por estar regida por una Ley Orgánica establecida por el Congreso del país y no por el Ejecutivo, no prestan su servicio al público en general por que se enfocan al sector en el que están especializadas; y son las siguientes:

1. Financiera Nacional Azucarera. Presta sus servicios al sector azucarero.
2. Nacional Financiera. Presta sus servicios al sector industrial.
3. Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos. Se enfoca al sector de la subestructura.
4. Banco Nacional del Pequeño Comercio. Financia el desarrollo de este sector.
5. Banco Nacional de Comercio Exterior. Se dirige principalmente al financiamiento del trabajo del exportador o importador.
6. Banco Nacional Pesquero y Portuario. Actualmente en liquidación.
7. Banco Nacional de Crédito Rural. Es un servicio incondicional e inmediato a las necesidades de cada región en donde este establecido.

Bancas Múltiples. Están regidas por Reglamentos Internos de la S.H.C.P. que fueron publicados en el diario oficial del 29 y 31 de julio de 1985. Estas bancas no tienen límites en sus actividades en el sentido de su especialización de productos, de captación o de otorgamiento de créditos.

Formas Bancarias que Continúan Después de la Estatización. Son bancos que después de la estatización, establecido en el Art. 5 el propio Decreto expropiatorio, que ciertas instituciones seguirían operando con las mismas bases legales anteriores a él, por razones que tenían que ver directamente con los objetivos de cada una de ellas, por citar algunas están el Banco Obrero S.A. y el Banco Nacional del Ejército y la Armada. (12)

Sistema Banrural. Como se mencionó, es una banca especializada para apoyar al sector del campo en financiamientos dirigidos y de pronta realización, se ubica en 11 regiones del país. Con esto, nos podemos dar una idea del origen de los créditos bancarios, sus objetivos, sus métodos, sus participantes, los diferentes enfoques de los que se puede sacar provecho si se tiene un plan de trabajo bien definido por parte de una empresa, que es relevante el que se conozca las autoridades que están regulando la actividad crediticia; para que se retome una vez más, una posición proactiva para la contratación de financiamientos y dejar a un lado esa actitud conservadora y sin pretensiones de crecimiento. Al aumentar la demanda de créditos, poco a poco se podrá ver un cambio en las condiciones para contratarlo, cada día es más accesible y a buen precio y oportuno.

En el siguiente capítulo veremos la otra parte, o el otro integrante en la contratación de un crédito, su punto de vista, su organización, su estructura y sus necesidades. Ese otro participante, es la pequeña y mediana empresa mexicana.

(12) Castellao, Op. Cit. p. 205

2. La Pequeña y Mediana Empresa en México.

2.1 Introducción.

La pequeña y mediana empresa (pymes) en nuestro país, ha sido uno de los actores que intervienen en el aparato productivo, más afectados en los últimos ocho años. Desde la crisis económica y financiera a finales de 1994 y los inicios de 1995, pasando por reformas fiscales, modificaciones a la ley del trabajo, incrementos en la política de recaudación de impuestos, hasta la notable falta de financiamiento accesible, bancario principalmente, que ayudara a la operación y a la continuidad de proyectos de corto y largo plazo. Esta situación propiciaba que la empresa tuviera que hacer cambios inmediatos de fondo en su administración buscando la pronta adaptación y la permanencia en el sistema productivo y de mercado, con la finalidad de evitar el colapso y el cierre de actividades.

Cuando se desata la crisis económica y financiera más aguda y profunda en México a finales de 1994, y que hasta la fecha sigue teniendo repercusiones y no se acaba de recuperar ese retroceso que se dio en el país; existían empresas que estaban acreditadas con alguna institución financiera o el dueño de la misma tenía un crédito personal, con el alza de las tasas de interés, los recursos generados de la producción de la empresa se desviaron y se destinaron al pago interminable de intereses más intereses de un capital, que en algunos casos se negoció para pagar menos o en forma diferida y en otros ni se pudo liquidar. A pesar de esto la empresa tuvo que seguir su marcha sin tener recursos y sin crecimiento perdiendo participación en el mercado de la oferta y la demanda.

Esta situación se considero un “parte-aguas” en la economía mexicana en muchos sentidos, por ejemplo en el otorgamiento de créditos bancarios; muchos empresarios quedaron boletados en el organismo creado por el gobierno y las mismas instituciones financieras “Buró Nacional de Crédito” (13) y, en algunos casos, hoy en día, no se les considera sujetos de financiamiento

(13) El Buró Nacional de Crédito, se constituyo en 1995 bajo una administración privada recayendo ésta en la empresa “Trans Unión S.A. de CV.” lleva un registro de la conducta crediticia de un individuo o una sociedad

con cualquier financiera, el cual se actualiza cada tres meses con información generada a iniciativa de la estas últimas.

También hubo repercusiones en el ámbito laboral, varias empresas ante la disminución de sus ventas comenzaron a recortar su presupuesto y a reducir sus gastos fijos, liquidando a parte de su recurso humano, originando desempleo y disminuyendo el poder adquisitivo del trabajador.

Otro aspecto que ha afectado a los empresarios, son las constantes modificaciones a la política fiscal y en el mecanismo de recaudación de impuestos, se regula y se incrementan las cuotas a quienes están bien constituidos y a los que inician su actividad empresarial, las micro empresas, se establece su registro para iniciar sus aportaciones.

No obstante, las empresas mejor constituidas en su administración, en la organización de su proceso productivo, en sus gastos fijos siempre buscando aprovechar sus recursos financieros y humanos al máximo, invirtiendo en tecnología de punta, en estrategias de ventas y de mercado; son las que se han mantenido activas y con crecimientos graduales de acuerdo a los de la propia economía.

Estas son las que han mostrado una capacidad de adaptación a los cambios en el país en una forma ágil y completa con el objetivo claro de permanecer en el mercado.

Durante varios años la falta de financiamiento por parte de la banca de desarrollo y comercial, ausente desde la crisis económica de 1994 hasta junio de 2001, aproximadamente, las empresas tuvieron que voltear a otras opciones de financiamiento, recayendo principalmente, en los mismos proveedores de insumos o materias primas o en personas que financiaban con un costo muy elevado y que disminuían considerablemente las posibilidades de crecimiento de las empresas.

Las pequeñas y medianas empresas, en la actualidad, están consideradas como entidades esenciales para un sano funcionamiento del aparato productivo de cualquier economía, en el caso de México, integran el 97%. Son generadoras de empleos, de ingresos por sueldos, impuestos y por la compra de insumos y materias primas, que al transformarlas,

desarrollan las capacidades tecnológicas y de especialización que necesita un país para, cada día, hacerse más competitivo en el mercado nacional e internacional.

2.2 Concepto de Empresa.

Esencialmente, la actividad de una empresa o unidad productora, conceptualmente, consiste en “emplear hombres, proporcionándoles equipos y demás instrumentos de trabajo para que procesen la elaboración de insumos que, una vez transformados, son destinados a otras empresas o al consumo de la colectividad. Si se trata de unidades del sector terciario, como sabemos, el resultado del esfuerzo productivo llevado a cabo en la empresa no es de naturaleza tangible; en este caso, la empresa echa mano del trabajo humano, el cual valiéndose de equipo, energía, etc., crea “servicios” que serán adquiridos por individuos absorbidos por la colectividad como un todo,” (14)

Una empresa no sólo es el comprar insumos o materia prima a buen precio, transformarla y venderla a uno mejor, teniendo como resultado final una ganancia para la misma unidad y un beneficio para quien compra ese producto. Va más allá de ese simple razonamiento y encierra mucho más aspectos que es importante resaltar en la práctica de la actividad cotidiana de una unidad en nuestro país. Es uno de los grandes errores de los empresarios, la consideran una “mina de oro” una forma y no un medio de vida, no una herramienta de producción generadora de crecimiento económico para el país, que necesita mantenimiento y actualización permanente. Existen empresas actualmente con un potencial de negocio importante, con el círculo perfecto para la generación de un buen porcentaje de ganancia derivado de una buena cartera de contactos, pero con mala administración, con gastos excesivos, mal uso de créditos bancarios desviando los recursos para gastos personales, etc. Que han acabado en la quiebra total y cierre de operaciones definitiva de las entidades.

Por otro lado, también existen empresas muy sanas que han sabido administrar y optimizar sus recursos y sus procesos productivos, y les han invertido capital en actualizar maquinaria, tecnología y su plantilla de empleados para producir más y mejor, y cada día, lo hacen de manera más eficiente.

(14) Barros, Op. Cit. p. 124.

Pero antes de conocer el objetivo principal con el que es creada una empresa, cuales es el punto de integración al sistema económico, con sus bases estructurales, su vinculación a la capacidad productora y a los mercados de la nación, veamos un poco más de esta personalidad y conozcamos su clasificación

2.3 Clasificación de la Pequeña y Mediana Empresa.

Las pymes, se clasifican, según criterios de la Secretaría de Economía a diciembre de 2004, por el sector al que pertenecen y por el número del personal ocupado con carácter de permanente (ver cuadro 2).

(Cuadro 2)

Personal ocupado

SECTORES / ESTRATOS	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS
MICRO	0-10	0-10	0-10
PEQUEÑA	11-50	11-30	11-50
MEDIANA	51-250	31-100	51-100
GRANDE	MAS DE 500	MAS DE 100	MAS DE 100

Fuente: Secretaría de Economía. Ley para el Desarrollo de la Competitividad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Fracción III, Art. 3

2.4 Características de la Pequeña y Mediana Empresa.

- Se caracterizan principalmente por estar constituidas por personas físicas con actividad empresarial o personas morales del sector industrial, comercial y de servicios a nivel nacional.
- Con ventas anuales hasta \$200 millones de pesos.
- Negocio en marcha.
- Experiencia en el ramo de más de 2 años.
- Arraigo en la plaza o mercado mayor a 2 años.

a) Administración.

- Figura hombre orquesta
- Toma de decisiones empírica
- Patrimonio familiar
- Mezcla de economía familiar y de negocio
- Falta de capacitación
- Alta rotación de personal
- Inadecuada rotación de inventarios
- Ciclo financiero inadecuado
- Ventas bajas
- Mala estructuración y deficiente control de costos e inversiones no productivas.
- Problemas de pago de nómina
- Desconocimiento de trámites legales y fiscales.

b) El financiamiento.

- Mal preparadas para satisfacer los requerimientos necesarios para la obtención de financiamiento, principalmente por el desconocimiento de los trámites y por la falta de garantías e información financiera adecuada.
- Costo financiero elevado en comparación a las ventas
- Desconocimiento de los tipos de financiamiento bancario y de los fondos de fomento
- Poca capacidad financiera
- Prefieren autofinanciarse con utilidades de ejercicios anteriores, minimizando costos
- Endeudamiento externo a través de crédito bancario, generando costos de transacción menores.
- Financiamiento capital ajeno, a través de otros inversionistas que adquieren el control de la empresa

c) Mercado

- Desconocimiento de posición en el mercado y de sus cambios
- Mercadotecnia inadecuada
- Crecimiento por encima de un ritmo sostenible
- Falta de especialización, exceso de integración en la producción, abastecimiento y mercadotecnia costosos que impiden economías de escala competitivas.

d) Tecnología

- Tecnología obsoleta – heterogénea
- Maquinaria y equipos obsoletos
- Presión del cambio tecnológico

2.5 Posicionamiento en el Mercado de la Pequeña y Mediana Empresa.

El posicionamiento de la pequeña y mediana empresa en el mercado, según cifras de la Secretaría de Economía a diciembre de 2004 se puede dividir de la siguiente manera (ver cuadro 3).

(Cuadro 3)

Clasificación de las pymes por sector

SECTOR/ ESTRATO	INDUSTRIA	COMERCIO	SERVICIOS	TOTAL	PORCENTAJE
MICRO	235,640	1,144,055	680,956	2,062,651	94.42
PEQUEÑA	20,557	57,867	25,201	103,625	4.74
MEDIANA	4,064	6,806	2,185	13,075	0.60
SUBTOTAL	262,281	1,208,728	708,342	2,179,351	99.76
GRANDE	3,146	1,456	605	5,207	0.24
TOTAL	265,427	1,210,184	708,947	2,184,558	100.0

Fuente: Secretaría de Economía

Analizando estas cifras, podemos concluir que el total de las unidades productoras es de 2, 184,558 de las cuales el 96.8% son micro, pequeña y mediana empresa. Y de ese total, el 54.4% lo constituyen microempresas, 40% pequeñas empresas, 2.4% medianas.

2.6 Mortandad de la Pequeña y Mediana Empresa.

Con anterioridad hemos mencionado, que en los últimos 8 años, hubo empresas que cerraron operaciones ante la imposibilidad de adaptarse a los cambios que se presentaron a nivel país y a nivel empresarial; y esto lo ratifica los siguientes datos proporcionados por la Cámara Obrero Patronal Mexicana (Coparmex) y Fundación para el Desarrollo (FUNDES), en un estudio publicado en febrero de 2004 al cierre de diciembre de 2003. En este análisis, se han identificado algunas de las causas principales de mortandad de las micro y pequeñas empresas. Una de ellas tiene que ver con la estructura de la empresa, unas por la misma

naturaleza de la microempresa, sobre todo por la pequeña escala en la que opera y otras dependen de lo comúnmente llamado “administración deficiente”.

Por otro lado, se ubican causas en el entorno de la misma empresa, que no dependen de ella, que son originadas por cambios radicales a nivel empresarial (reformas fiscales, laborales, legales, etc.) y otras por cambios en aspectos económicos del país, (reducción del gasto público, devaluación monetaria, etc.).

Para ilustrar lo que se esta mencionando, la siguiente tabla puntualiza las causas que se han identificado como causantes de mortandad de las empresas, si bien es cierto que no se presentan en igual grado en todas las unidades. Tampoco puede decirse que todas las empresas que desaparecen presentan todas las causas descritas. Las causas de mortandad son específicas en cada empresa, y es una combinación de causas lo que lleva al cierre de operaciones definitiva (ver cuadro 4 y 5).

(Cuadro 4)

Causas estructurales de mortandad de la Pequeña y Mediana Empresa

ESTRUCTURALES	DIRECCION Y ADMINISTRACION	-AUSCENCIA DE UN SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN FORMAL -CRECIMIENTO POR ENCIMA DE LO SUSTENTABLE -FALTA DE MENTALIDAD EMPRESARIAL -INVERSIONES NO PRODUCTIVAS
	PROBLEMAS DE ESCALA	-FALTA DE ESPECIALIZACION -ABASTECIMIENTO COSTOSO -MERCADOTECNIA DEFICIENTE

Fuente: Secretaría de Economía

(Cuadro 5)

Causas del entorno de mortandad de la Pequeña y Mediana Empresa

DEL ENTORNO	MERCADO	-CAMBIOS DE LAS CADENAS PRODUCTORAS -REQUERIMIENTOS CRECIENTES -PLAZOS DE COBRANZA
	FINANCIAMIENTO	-ESCASES DE CRÉDITO -COSTO DE CREDITO -REQUISITOS Y ACTITUD DE LOS BANCOS

	OTROS	-IMPUESTOS -FALTA DE ORGANIZACIÓN
--	-------	--------------------------------------

Fuente: Secretaría de Economía

Según un diagnóstico realizado por Fundes en diciembre de 2004, a 3,878 empresas, se encontraron con un 54.4% de microempresas, 40% de pequeñas y 5.6% entre medianas y grandes empresas, en ellas predomina la siguiente clasificación, como causa de deterioro de su actividad (ver cuadro 6).

(Cuadro 6)

Clasificación por Áreas de la Pequeña y Mediana Empresa

	AREA	ASPECTOS MENOS DEBILES	ASPECTOS MAS DEBILES
AREA MAS DEBIL	ADMINISTRACION	-TOMA DE DECISIONES: EXPERIENCIA Y CAPACIDAD ADECUADA DEL EMPRESARIO	PLANEACION ESTRATEGICA: DEFINICION DE LA MISION
	RECURSOS HUMANOS	SITUACION LABORAL : BUENA RELACION EMPRESA – SINDICATO	CAPACITACION : NO CUENTAN CON PROGRAMAS PERMANENTES
	FINANZAS	ESTRUCTURA FINANCIERA: RELACION PASIVO / ACTIVO TOTAL	GENERACION DE RECURSOS : DETERMINAR FLUJO DE EFECTIVO
	MERCADO	CLIENTE : DEFINICION	ESTRATEGIA DE MERCADO: PRONOSTICOS DE VENTAS
AREA MENOS DEBIL	PRODUCCION	DISTRIBUCION PLANTA : CUENTA CON SERVICIOS E INFRAESTRUCTURA NECESARIA	SISTEMA DE PRODUCCION: MANUALES DE PRODUCCION

Fuente: Secretaría de Economía

Recapitulando, las pequeñas y medianas empresas en nuestro país ven la opción de contratar un crédito como un trámite desconocido, en primera instancia, complicado en sus tramites, costoso en tasas de interés y comisiones, exigencias de garantías. En los últimos años, en un 50% del total de las empresas en el ámbito nacional que han sido usuarios de crédito, según cifras de la banca comercial a diciembre de 2004, se ha registrado una disminución gradual de solicitudes. Se inclina la balanza en seguir financiándose con particulares y proveedores.

2.7 Apoyos Crediticios de la Banca de Desarrollo y Comercial a las Pequeñas y Medianas Empresas en México.

No todo hace alusión a un panorama negativo en materia crediticia. En lo que corresponde a la actividad en la banca de desarrollo y comercial hay muchos otros aspectos que son alentadores. Hablando del Banco de Comercio Exterior, Nacional Financiera y Secretaría de Economía como banca de primer piso ha destinado su apoyo a pequeñas y medianas empresas con actividad en diversos sectores de la economía, ya sea en forma directa o a través de la banca comercial con quienes a establecido esquema como el Sistema Nacional de Garantías que cubren a estas entidades de la eventual falta de pago de los créditos otorgados. Según su informe anual correspondiente al 2004 el Banco de Comercio Exterior apoya a pymes que exportan sus productos o que son proveedores de exportadores finales de la siguiente forma (ver cuadro 7).

(Cuadro 7)
Distribución del Financiamiento
2003-2004
(Millones de dólares)

	2003		2004		VAR. 03/04
CONCEPTO	MONTO	%	MONTO	%	%
Crédito total	4,039	88.9	4,198	94.3	3.9
Crédito Primer Piso	2,397	52.8	3,396	76.3	41.7
Sector Privado	1,805	39.8	2,528	56.8	40.1
Sector Público	592	13.0	868	19.5	46.6
Segundo Piso	1,642	36.1	802	18.0	-51.2
Garantías y avales	504	11.1	253	5.7	-49.8
TOTAL	5,543	100.0	4,451	100.0	- 2.0

Fuente: Bancomext

Bancomext canalizó a la actividad de comercio exterior del país crédito, garantías y avales por 4,451 mdd. (*)

(*) Cifras en Millones de Dólares

Se observó una ligera disminución en la colocación de recursos respecto al año pasado, derivado fundamentalmente por la reducción en el otorgamiento de financiamiento en segundo piso, a través de la banca comercial.

Es importante destacar el incremento en la canalización de crédito directo al sector privado, el cual pasó de 1,805 mdd a 2,528 mdd de un año a otro lo que representó un incremento del 40% compensando parcialmente la caída en segundo piso.

Del total de crédito canalizado, 3,804 mdd se otorgaron a exportadores directos para apoyar sus requerimientos de capital de trabajo, así como de ampliación y modernización de su planta productiva. Para apoyar la incorporación y consolidación de proveedores en la cadena de exportación se otorgaron 394 mdd que se destinaron a capital de trabajo, así como a la adquisición de tecnología y ampliación de instalaciones (ver cuadro 8).

(Cuadro 8)
Empresas Apoyadas en 2004

Servicios	Empresas	Part. (%)
Crédito directo	660	33.9
Sector privado	623	32.0
Sector público	37	1.9
Garantías y avales	101	5.2
Subtotal primer piso	761	39.1
Segundo piso	1,184	60.9
Total	1,945	100.0

Fuente: Bancomext

El número de empresas beneficiadas con crédito, garantías y avales ascendió a 1,945, de las cuales, 761 se atendieron en forma directa y las restantes 1,184 a través de la banca comercial. Del total de empresas atendidas, el 96% fueron pequeñas y medianas empresas.

Al igual que en la banca comercial, en la banca de desarrollo se muestra una mayor cantidad de empresas y por lo mismo, mayor actividad económica a través de financiamientos, destacando, en el caso de Bancomext la canalización de recursos al Distrito Federal, Nuevo León, el Estado de México y Michoacán, que en conjunto participaron con el 62% del total, según lo muestra la siguiente gráfica.

Continuando con la información contenida en su informe anual 2004, Bancomext otorgó recursos financieros destinados a una amplia diversidad de actividades que inciden en la exportación y en la generación de divisas (ver cuadro 9).

(Cuadro 9)
Financiamiento por Sector 2004
(Millones de dólares)

Sector	Monto	Part. (%)
Alimentos (1)	795	17.9
Textil y confección	779	17.5
Energético (2)	562	12.6
Químico y farmacéutico	354	8.0
Metalmecánico (3)	350	7.9
Turismo	270	6.1
Muebles y artículos de decoración	172	3.9
Materiales de construcción	143	3.2
Automotriz-auto partes	123	2.8
Eléctrico-electrónico	117	2.6
Otros (4)	786	17.6
Total	4,451	100.0

Fuente: Bancomext

(1) Incluye financiamiento al sector agropecuario, alimentos frescos y pesca.

(2) Financiamiento otorgado para el desarrollo de proyectos de infraestructura a empresas del sector público.

(3) Incluye sector metalmecánica y maquinaria y bienes de capital.

(4) Cuero, calzado, marroquinería y manufacturas de plástico, transporte internacional y otras manufacturas. Incluye financiamiento a la exportación de servicios de construcción e ingeniería, así como la importación de equipo para el sector salud y de la educación.

Destaca el financiamiento otorgado a los sectores alimentos (18%), Metalmecánica y bienes de capital (8%) y químico-farmacéutico (8%), que representaron en conjunto el 52% del financiamiento total. Estos sectores se encuentran dentro de los más dinámicos de la exportación. Lo que es un indicativo del impacto favorable del financiamiento canalizado.

Entre los principales productos exportados con el apoyo financiero, se encuentra café verde y tostado, trigo, frutas y legumbres frescas y en conserva, jitomate y hortalizas, azúcar, langosta congelada y conservas de pescados y mariscos, así como ganado vacuno del sector alimentos, telas y tejidos de algodón, de fibras artificiales y vegetales para el sector textil, hierro o acero manufacturados, tubos, refrigeradores, bombas, prensas y trituradores para el sector metal-mecánico, cloruro de polivinilo, ácidos poli carboxílicos, materias

plásticas, abonos preparados y resinas sintéticas para el sector químico, entre otros productos.

Algo más acerca de este anuario de Bancomext, son sus “Líneas de Crédito para el Comprador” que fueron creadas para incentivar la exportación hacia Latinoamérica, a países de esta región a través de las cuales, las empresas de Latinoamérica obtienen condiciones financieras atractivas para importar productos mexicanos.

“Durante el año, se renovaron cinco líneas de crédito a largo plazo con instituciones financieras de Costa Rica (2), Guatemala (1), Panamá (1) y Perú (1), por lo que al cierre del año se encontraban en operación nueve líneas por un monto de 28 mdd. Adicionalmente, se operaron 13 líneas a corto plazo al amparo del Convenio de Pagos y Créditos Recíprocos de ALADI con Bolivia (3), Colombia (4), Perú (2), Uruguay (1) y Venezuela (3). Con este servicio, se apoyo a un total de 22 firmas mexicanas y 16 importadoras latinoamericanas.

Por otro lado, con el propósito de garantizar al exportador mexicano la recuperación del pago por las ventas al exterior, así como el facilitar las operaciones de importación, se ofrece el servicio de cartas de crédito, el cual mejoró notablemente su eficiencia de operación, reduciendo el tiempo de respuesta a los clientes. Mediante este servicio se emitieron 1,652 cartas de crédito por un importe de 643 mdd.

El tipo de servicio de cartas de crédito que Bancomext brindó a sus clientes, se constituyó en un 48% por cartas de crédito por importación, 13% de exportación y el restante 39% por cartas de crédito domésticas.

Dentro de tales operaciones, Bancomext emitió o recibió para confirmar 35 cartas “stand-by” y Garantías Independientes por un monto equivalente a 93 mdd. En particular, se emitieron 785 cartas de crédito de importación por un monto de 406 mdd.

En cuanto a cartas de crédito domésticas, Bancomext emitió un total de 625 por un monto 123 mdd. Asimismo, de bancos corresponsales en todo el mundo se recibió un total de 207 cartas de crédito de exportación por un monto de 21 mdd.

Lo relevante de esta información y que representa una área de oportunidad muy importante y merecedora de atención inmediata por parte del Gobierno Federal es el que se refiere a los apoyos financieros tanto de la banca comercial como de desarrollo, mismos que son tangibles y sólo menos del 2% del total de las pequeñas y medianas empresas, en operaciones de comercio exterior y menos del 20% en operaciones nacionales están aprovechando los créditos o, simplemente, no todas están intentándolo.

3. Origen del Sistema Productivo de Bienes y Servicios.

Mencionamos al inicio del capítulo anterior, que la importancia de las empresas en el aparato productivo del sistema económico de cualquier país es fundamental para el crecimiento gradual. En cualquier sociedad evolucionada y en las no tanto, descansan sobre una base económica generada principalmente por el trabajo humano como productora de una serie de bienes y servicios cuyo destino último es el consumo de sus miembros.

La suma de los diversos elementos fundamentales que conforman el sistema económico podría dividirse de la siguiente forma:

Los Recursos Humanos: Son los que destacan, animan y conducen el sistema, a través de la capacidad de trabajo, organizan y ejecutan la producción: Generalmente, hablando de naciones, la edad en que un individuo se puede considerar con edad suficiente para ser productivo oscila entre los 14 y 60 años de edad, siendo más elevada en los países más desarrollados que en los restantes, por la sencilla razón de que los países en vías de serlo se caracterizan por tener una población predominantemente de menores de edad para trabajar. Precisamente al hablar de la población en edad de trabajar, es decir, del potencial de mano de obra del sistema, se deriva el concepto de población “económicamente activa”.
(15)

Población Económicamente Activa: es aquella población que contribuye dentro del mercado de trabajo a la generación de recursos, vía impuestos, de la nación y al crecimiento gradual, descartando a la población con actividades domésticas no remuneradas y a los estudiantes.

Tasa de Ocupación: Es la proporción entre la cifra total de la población y la población económicamente activa misma que refleja la proporción de aquellos individuos, que por su trabajo generan el total de la producción que goza el total de la comunidad. Siendo más alta esta tasa en países como Francia, Inglaterra, Estados Unidos, etc. que en Brasil, Argentina, México, etc. debido a la forma en como esta integrada la población.

(15) Magaña, Op. Cit. p. 14

Reserva de Capital: Es el trabajo humano que se encuentra en un ambiente de fábricas, carreteras, terrenos, y una serie de elementos resultado del propio esfuerzo de individuos a lo largo de los años. Constituyen un gran conjunto del cual esta dotado cualquier sistema económico y que representa un factor de producción y en ocasiones el excedente de este suele ser la diferencia entre un país y otro por su capacidad de comercialización.

Si consideramos una sociedad primitiva, basada en la obtención del sustento directamente de los recursos naturales, se puede considerar que es un proceso de producción en contacto directo con las riquezas naturales sin la utilización de ningún otro elemento. Este es un proceso de producción poco eficiente, sin embargo, el ser humano se ha caracterizado por tener una gran capacidad inventiva bastante desarrollada y pronto empezó a crear un conjunto de bienes cuyo empleo le permite obtener mayor cantidad de productos con el mismo esquema de trabajo, de esta forma, los instrumentos desarrollados, la flecha, el arco, la canoa, etc. son las primeras manifestaciones de lo que se conoce como “Factor Capital”. A lo largo de los años, en una nación moderna, está constituido por sus instalaciones industriales, equipo de transporte, escuelas, hospitales, etc.

De esto se desprende otro elemento considerado también como histórico dentro del sistema económico de una nación, y es el que se desprende de la producción excedente de bienes rebasando el consumo, lo que permite la acumulación de parte de los resultados obtenidos por el trabajo humano. Esta acumulación se traduce en recursos destinados a la comercialización entre naciones que a su vez constituye una base económica conocida como “Reserva de Capital” (16)

Otra característica fundamental de la evolución de un sistema económico es, la creciente distancia que separa el inicio de la producción y el consumo final de los bienes, en las economías modernas, ciertos hombres trabajan, por ejemplo, en una fabrica, cuyo producto pasa a otras industrias y, finalmente, después de recorrer una larga cadena de transformaciones, es entregado al consumidor.

(16) Los conceptos aquí presentados, se conocen también como “riqueza tangible renovable”, de la contabilidad nacional, habiendo, sin embargo, cierta discrepancia dado que aquella toma en cuenta, por ejemplo, la reserva de ganado, entre otros factores.” Por otro lado, desde el punto de vista de la empresa y el hombre de negocios, el Capital asume otro significado, expresa el valor, en moneda corriente, de las instalaciones industriales, tierras, residencias, títulos de crédito, etc., de propiedad de las unidades productoras y las familias. Barros, Op.Cit. .p.17.

De igual forma, este consumidor se enlaza en otra cadena de transformaciones que lo conduce a la generación de bienes, que en mayor o menor escala, alcanzan los obreros de la industria. Así un sistema económico moderno es un complejo tejido de relaciones, directas o indirectas, de consumo de bienes con los que los individuos satisfacen sus necesidades constituyendo y dividiendo socialmente su trabajo, integrados en una corriente de intercambios de productos y prestación de servicios mutuos.

La forma en que se concreta esta división de trabajo en un sistema, es a través de las “unidades productoras” o mejor conocidas como empresas, que en el capítulo anterior citamos, y tratando de hacer una clasificación genérica de éstas, se pueden establecer tres grandes universos:

El Sector Primario: Que comprende a las actividades que se ejercen próximas a las bases de recursos naturales (al campo o a la extracción).

El Sector Secundario: Reúne las actividades industriales, mediante las cuales los bienes son transformados, les son adicionados otras características que corresponden a distintos procesos de elaboración.

El Sector Terciario: Ciertas actividades son atendidas por trabajos cuyo producto no se materializa. La importancia de este sector que comprende, transporte, educación, diversiones, justicia, etc. es que emana otra variada y extensa gama de servicios que emplea y genera un gran dinamismo al sistema económico de cualquier país.

Considerando lo anterior, y comparando economías de la actualidad vemos que en las menos desarrolladas del total de la población económicamente activa produce alrededor del sector primario, caracterizándose además, por el escaso empleo de equipo y por el uso excesivo de la tierra o por actividades informales de trabajo. Mientras que en las economías desarrolladas gran parte de la población se destina a actividades industriales o capitalizadas. Otro punto al que se enfrentan los sistemas económicos actuales, es al exceso de mano de obra disponible derivado, por un lado, de la explosión demográfica y, por el otro, del incremento en la tasa de desempleo ante el desarrollo de la industria en general, derivando a su vez una gran refugio de toda esa fuerza de trabajo no calificada en el sector terciario pero

de una manera informal (el comercio ambulante, trabajos eventuales y otras ocupaciones no productivas).

Hablando de la formalidad en que puede establecerse el sector terciario, el de Bienes y Servicios, se pueden clasificar de acuerdo al destino a atender las necesidades económicas de la sociedad:

a) De consumo: Cuando se destinan a la satisfacción directa de necesidades humanas, como son la ropa, alimentos, diversión, etc.

b) De capital: Son aquellas que se destinan a multiplicar la eficiencia del trabajo, como son las maquinas, carreteras, etc. y.

c) Los intermediarios: Aquellos que deben sufrir nuevas transformaciones antes de llegar a ser bienes de consumo, como son el trigo, el hierro, etc.

Durante la vida del proceso productivo, las empresas efectúan diversos pagos, ya sea a los trabajadores que directamente realizan la transformación de la materia prima y que se conoce como “salario”, así como pagos a los dueños de los terrenos y a quienes les venden su materia prima “rentas”; esto en otras palabras se conoce como “ingreso de la comunidad”. Esto en términos económicos, se le definiría así: Las unidades productoras en su proceso productivo dan origen a dos flujos o circuitos, “el flujo real” integrado por la venta en el mercado de bienes y servicios y el “flujo nominal” que son los ingresos obtenidos durante el proceso de operación. De esa manera los trabajadores a través de su salario pueden adquirir bienes y servicios que las empresas generan y a su vez las empresas pagan por los bienes y servicios que les son prestados o vendidos. Así es como se concluye o se cierra el proceso productivo básico de cualquier sistema económico en el mundo; producto - ingreso; oferta - demanda; ventas - compras.

No todos los ingresos obtenidos son destinados, de acuerdo a prioridades, al consumo directo de bienes o servicios, la parte de los ingresos no utilizados podría constituirse como un “ahorro” de un sistema económico, mismo que se puede distinguir en dos partes:

- Los ingresos obtenidos por las personas y no destinados al consumo; y que lo facultan a su vez, para la adquisición de terrenos, casas, créditos financieros y que a largo plazo representaría una fuente de ingreso.

- Una suma de recursos financieros retenidos por las empresas, no distribuidos a propietarios de terrenos ni a los accionistas de las empresas, tiene una doble intención; ampliar las instalaciones o darles mantenimiento, que en términos contables se les conocen como “reservas de depreciación” y que no es otra cosa que destinar ciertos fondos para hacer frente al deterioro de los equipos. Así como el crear reservas para el financiamiento de futuros proyectos o en general de sus actividades cotidianas.

En consecuencia, existen bienes y servicios que se destinan a hacer frente a actividades futuras, las empresas por si solas hacen su propio ahorro para que el proceso de producción se mantenga, pero en el caso de los individuos, el ahorro pasa regularmente por las instituciones financieras; bancarias, sociedades de inversión; para que finalmente se destinen a financiar la adquisición de bienes de capital.

El concepto ahorrar, es retener (no gastar). Una parte del dinero ganado por ejecutar un trabajo, El ahorro siempre ha sido un medio de defensa contra la inseguridad del futuro, es reunir lo suficiente para un gasto o una compra extraordinaria más o menos prevista, o para atender otras necesidades imprevistas; el uso final de este ahorro es el gastarlo. Sin embargo, el ahorro también tiene otra finalidad y es él hacerlo rentable; nuestro excedente de dinero solamente, considerando nuestros ingresos periódicos o consiguiendo una revalorización de tal excedente, no basta, sino que hay que invertirlo, es decir, emplear este dinero con la finalidad de obtener un rendimiento. La inversión es un empleo de dinero para conseguir más dinero. En toda inversión hay una expectativa de rentabilidad y cierto riesgo, para estos fines, existen dos tipos de inversiones:

- a) Inversiones Financieras; son aquellas que son materializadas en activos de naturaleza financiera (acciones, bonos, títulos de deuda, etc.)

b) Inversiones Reales o Productivas; son aquellas materializadas en activos de naturaleza real que sirven para producir bienes y servicios (terrenos, construcciones, bodegas, fabricas, etc.).

Los individuos y familias son ahorradores o inversionistas financieros: A veces sólo son ahorradores, destinando su excedente de dinero a cuentas sin pago de intereses o de muy baja remuneración y a veces son inversionistas financieros, adquiriendo valores o sociedades de inversión, que representan una de las mejores opciones en materia de inversión para los pequeños y medianos inversionistas; les facilitan el acceso al mercado de valores, contribuyen al ahorro interno del país, a la captación de ahorro externo y al desarrollo del sistema financiero mexicano.

Las empresas y administraciones públicas son inversionistas, de inversión productiva, que se financian con el ahorro del sistema financiero. Los títulos de deuda es un ejemplo y representan una parte de un crédito colectivo demandado al mercado por la entidad, institución o empresa que los emite. En otras palabras, significa que el inversionista que adquiere un título de deuda se convierte en acreedor de esta entidad o emisora, le aporta financiamiento a cambio de obtener un rendimiento.

La inversión productiva se deriva del ahorro, pero los ahorradores no se arriesgarían a aportar su excedente de dinero si no confiaran en el sistema financiero, los bancos y los organismos que los regulan. A su vez, si el ahorro no fluyera eficientemente hacia la inversión productiva a través de los depósitos bancarios o de las inversiones financieras, no sería posible el desarrollo económico, la creación de empleos y la producción en masa de bienes y servicios.

Haciendo una similitud en materia de biología, el ahorro es como la sangre que necesitan las células productivas del país, las instituciones operativas del sistema financiero son el corazón del sistema productivo, porque facilitan e impulsan los flujos que necesita cada célula y las autoridades del sistema financiero representan el cerebro que regula los mecanismos de circulación.

Naturalmente, las instituciones financieras, principalmente los bancos, contribuyen al financiamiento para las empresas cuando éstas no han canalizado de manera correcta su ahorro o, por situaciones ajenas a sus procesos productivos, requieren de recursos externos para hacer más rentable sus productos en el mercado.

La demanda de un cierto bien o servicio en el mercado se expresa a través de cantidades monetarias entregadas a cambio, esta relación que determina la cantidad de dinero que se debe entregar para la obtención de un producto o varios de ellos se denominan “precio”. Los precios cumplen una función de cotizador, de adecuación de lo ofrecido a lo pedido.

En la operación de una empresa para poder determinar el valor real de su producto tiene que tomar en cuenta una serie de elementos que contribuyeron a la fabricación del mismo, entre los que destacan los salarios, intereses, rentas, insumos, etc. mismos que se ven reflejados en la determinación del precio del bien o servicio en el mercado. Sin embargo, en la vida real, el precio engloba una serie de presiones y elementos que rebasan el universo económico en su sentido estricto, tales como las de índole legal, las del orden social, actuación de sindicatos, cuestiones laborales, política monetaria y fiscal, e inclusive cuestiones geográficas y climatológicas. Por ejemplo, se han hecho estudios para determinar las economías modernas que tienen un alto costo de los bienes y servicios necesarios e inmediatos para la comunidad y se concluye que los países en donde existe una industria más desarrollada y un alejamiento a los recursos naturales de consumo directo, reflejan un alto costo de los productos comercializados; entre más terminado este un producto o más perfeccionado este un servicio, más elevado es su costo y en cuestión de alimentos, también se eleva su precio por no estar disponibles en el territorio. Como dato adicional, se concluyó en ese estudio que una de las economías más caras son las que corresponden a países como Japón, Taiwan, Hong Kong, etc. economías por demás industrializadas y con territorio poco fértil destinados a la producción de alimentos, la mayoría son importados ya para ser consumidos por sus habitantes.

Sin embargo, continuando con el mismo ejemplo de la economía de Japón, en bienes y servicios en materia electrónica son de bajo costo dentro de su territorio, su mayor ganancia se obtiene de la exportación en volumen de estos productos a países no totalmente

desarrollados o deficientes en tecnologías propias marcando así una nueva corriente en la determinación del valor de los productos. Las decisiones ya no son tomadas en las empresas o industrias que los elaboran, los precios y sus modificaciones pasaron a depender, en muchos de los casos, del criterio de las macroeconomías productoras. Se ha establecido un mecanismo de economías nacionales intercomunicadas y dispuestas a comercializar cualquier tipo y cantidad de bienes y servicios con los que cuenten en excedente, a cambio de satisfacer de manera también ordenada e integralmente las necesidades que se les presenten de manera inmediata.

Este es el punto más importante al que se enfrentan las pequeñas y medianas empresas de nuestro país: ¿Cómo alcanzar el nivel de competencia necesario para producir de manera eficiente y al mismo tiempo ayudar al crecimiento económico que necesita el país? ¿A qué grado pueden ser autosuficientes y en que momento se deben de utilizar los financiamientos para abaratar costos de comercialización? ¿Los bancos nacionales son actores que ayuden a alcanzar estos niveles de competitividad que necesitan las pequeñas y medianas empresas a escala internacional? ¿Cuáles son los cambios o mejoras que deben realizar las instituciones bancarias o el gobierno, en materia crediticia para apoyar a las pequeñas y medianas empresas? Estas son algunas preguntas que abordaremos en las siguientes páginas para complementar el vínculo que existe entre las pequeñas y medianas empresas en nuestro país y su aportación al crecimiento económico, resaltando la importancia que tiene la participación de las instituciones bancarias como financieras en este sentido. Iniciaremos con definir las características del comercio internacional

4 Inicios del Comercio Internacional de Bienes y Servicios.

Las diversas economías del mundo funcionan para efectos de la comercialización de sus productos de manera complementaria, es decir, produciendo más de lo que les corresponde o de lo que consumen y se intercambian por los que se carecen. La manifestación real del comercio internacional es cuando el aparato productivo de un país ha cubierto las necesidades de consumo internas y se aboca a satisfacer las necesidades de otras economías; se producen los necesarios para la demanda interna y los restantes se destinan para el exterior, estos flujos de mayor importancia en las relaciones económicas

internacionales se les conoce como “exportaciones” que en la generalidad sirven para financiar sus “importaciones”.

Las importaciones reflejan una adquisición de bienes y servicios que manifiesta las necesidades internas derivadas de los constantes cambios que se dan por la evolución del mismo sistema de la nación. Por otro lado, exportar significa remitir al exterior los excedentes relativos de ciertos bienes y servicios motivados por la demanda propia del exterior. Esto nos conduce a definir que mientras las importaciones acompañan las transformaciones internas del aparato productivo, las exportaciones dependen de la demanda externa, esto se traduce a un problema real por el que atraviesan las naciones en su desarrollo económico. Entre más se promuevan las importaciones indica el grado de dependencia de una nación hacia el exterior y, a su vez, el grado de madurez del aparato productivo pues indica su capacidad para integrar bienes o tecnologías en integrarlos en procesos productivos que conducen a la obtención de bienes finales.

La importación de productos terminados es una característica que con frecuencia presentan las naciones atrasadas que cambian sus materias primas por los artículos terminados. En teoría, estas economías deben de importar equipos o tecnologías que en combinación con la generación de recursos internamente permitiera ampliar la capacidad productiva; así como, utilizar los ingresos de las exportaciones para determinar el nivel de actividad del sector y procurarlo para ganar más en cada operación y convertirse en motivador para otros sectores.

No obstante, el comercio internacional de bienes y servicios no sólo se refiere a mercancías o a servicios como el transporte, los servicios bancarios o financieros. También se refiere a dos aspectos que se manifiestan en las economías internacionales y son las “transferencias de capitales financieros” y el consecuente tránsito de ingresos llamados “servicios de factores” (17)

(17) ídem. p. 60

Las operaciones llamadas “movimientos de capitales” diferenciados por aquellos que son de “capitales de préstamos”; consiste en que los primeros son los que llegan a la nación bajo la forma de inversiones directas y dan como resultado la constitución de empresas de propiedad extranjera participando directamente en la generación de ingresos y en el desarrollo del aparato productivo. Los “capitales de préstamos” a través de las instituciones de gobierno, bancos de desarrollo se endeudan a través de títulos de crédito al exterior, en la actualidad, los préstamos externos generalmente son otorgados por organismos internacionales como el Banco Internacional de Desarrollo. Así al hacer uso de los préstamos externos el sistema se compromete a pagar una cierta tasa de interés y aun, parcialmente, a devolver el capital. El monto acumulado de los préstamos obtenidos y no amortizados es lo que determina, en cierto momento, la deuda externa de la nación. (18)

Otra modalidad de relación externa, es la que consiste en los movimientos migratorios y a la simple contratación de mano de obra extranjera, que durante muchos años, cobro una gran importancia en la vida de algunas naciones y que hoy en día se ha vuelto un punto crítico y de controversia entre naciones derivadas de las malas condiciones en las que se contratan a los obreros, a pesar de que esta modalidad también es generadora de ingresos para los países de origen como para los países contratantes.

Resumiendo, el comercio internacional de bienes y servicios se presenta bajo la modalidad de intercambio de mercancías, servicios, capitales financieros en forma de inversiones o préstamos y, entre otros, el intercambio de mano de obra. Tanto para las economías en desarrollo como para las industrializadas, ese es el objetivo, la generación de recursos para alcanzar la autonomía comercial y económica y entrar en las reglas en que este comercio se “globaliza” y pasa a ser parte de un todo bajo ciertas directrices y controversias que cada nación enfrenta.

(18) ídem. p. 65

5. Globalización del Comercio de Bienes y Servicios.

Al término de la Segunda Guerra Mundial los países vencedores, Francia y Gran Bretaña encabezaron la reconstrucción de Europa, en todos sentidos, de aquel desastre generado por el conflicto bélico. El deterioro económico y el derrumbe del mundo colonial acompañado del término de un proceso de explotación de materias primas y los recursos naturales caracterizaron el proceso del cambio en la que las potencias europeas ya no podrían seguir ejerciendo el dominio territorial que habían impuesto a sus antiguas colonias como formas de organización política y económica afines a sus intereses hegemónicos.

Por su parte, los Estados Unidos de Norteamérica y la ex Unión Soviética, como los principales actores del nuevo mapa político de esa época trazaron el camino de la bipolaridad. Dos sistemas antagónicos, capitalismo y socialismo marcarían la historia para las primeras dos décadas de la segunda mitad del siglo XX.

Para los inicios de los años setenta, la economía mundial sufrió una nueva transformación derivada del desarrollo comercial obtenido por países de Europa, la Unión Europea, en Asia por Japón y China, este último, gracias a sus dimensiones territoriales y de población se perfilaba como uno de los grandes rivales y socio comercial con el que los centros de poder tendrían que compartir el liderazgo. La economía mundial empezaba a convertirse en un mundo multipolar, el capitalismo abría sus puertas a nuevas reglas de comercialización y marcaba la pauta para las relaciones internacionales de “mercado” invadiendo inclusive el orden político y social de cada Estado, esta nueva etapa se conocía como “neoliberal”.

Esta nueva teoría neoliberal que de ninguna manera puede considerarse como perfecta, ha dado lugar a que existan manifestaciones de acumulación desigual de la riqueza y del poder en el mundo desarrollado. No les quedaba otro camino a los países que querían mantenerse en el mundo de la competitividad internacional que la de agruparse y formar bloques regionales de procesos de producción y comercialización que les permitiera interactuar y enfrentar en mejores condiciones la competencia entre naciones. Esta nueva forma de comercializar es lo que dio origen a una “economía globalizada”.

Hablar de la noción de globalización es hablar de la uniformidad de ideas, patrones y valores socioculturales imaginarios. Puede ser vista como una teoría de la cultura mundial entendida como “Cultura de masas, mercado de bienes culturales, universo de signos y lenguajes, y significados. Los medios de comunicación de masas potenciados por avances tecnológicos, rompen o rebasan fronteras, culturas, idiomas, religiones, regímenes políticos, diversidades y desigualdades socioeconómicas y jerarquías raciales de sexo y edad”. (19)

Desde el punto de vista económico, el concepto de globalización ya lo visualizaba Carlos Marx, si bien es cierto, no como un concepto como tal pero lo determinaba como una evolución del capitalismo y del neoliberalismo en su máxima expresión. “El capitalismo es un proceso civilizatorio que influye más o menos radicalmente en todas las otras formas de organización del trabajo y de la vida con las cuales entra en contacto. Se configura como un modo de producción que nace, se desarrolla y se generaliza, atraviesa crisis, se efectúa en ciclos de corta, mediana y larga duración y se transforma continuamente. Tanto crea y recrea algunas de sus determinaciones estructurales como se vuelve otro crecientemente. Además de las fuerzas productivas que moviliza todo el tiempo, tales como el capital, la tecnología, la fuerza de trabajo, la división del trabajo social, el mercado, la planificación y la violencia, entre otras, también desarrolla y recrea simultánea y necesariamente, las relaciones de producción, al comprender las instituciones en general, las jurídico-políticas en especial, e implica a los patrones socioculturales, los valores y los ideales, esto compone un todo en movimiento y complejo, integrado y contradictorio. En el límite, el modo capitalista de producción marca más o menos profundamente las configuraciones y los movimientos de la sociedad, en los niveles local, nacional, regional y mundial. La burguesía no puede existir sino a condición de revolucionar incesantemente los instrumentos de producción y, por consiguiente, las relaciones de producción, y con ello, todas las relaciones sociales. Una revolución continúa en la producción, una incesante conmoción de todas las condiciones sociales, una inquietud y un movimiento constantes distinguen la época burguesa de todas las anteriores. Todas las relaciones estancadas y enmohecidas, con su cortejo de creencias e ideas veneradas durante siglos, quedan rotas. Todo lo estamental y estancado se esfuma,

(19) Octavio Ianni. Teorías de la Globalización. Ed. Siglo XXI, México, 3ª ed. 1995, p. 157.

todo lo sagrado es profanado, y los hombres, al fin, se ven forzados a considerar serenamente sus condiciones de existencia y sus relaciones recíprocas. La burguesía recorre el mundo y necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes. Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. Con gran sentimiento de los reaccionarios, ha quitado a la industria su base nacional. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente. Son suplantadas por nuevas industrias, cuya introducción se convierte en cuestión vital para todas las naciones civilizadas, por industrias que ya no emplean materias primas indígenas, sino materias primas llegadas de las más lejanas regiones del mundo, y cuyos productos no sólo se consumen en el propio país, sino en todas las partes del globo. En lugar de las antiguas necesidades, satisfechas con productos nacionales, surgen necesidades nuevas, que reclaman para su satisfacción productos de los países más apartados y de los climas más diversos. En lugar del antiguo aislamiento se establece un intercambio universal, una interdependencia universal de las naciones. Y esto se refiere tanto a la producción material, como a la intelectual. La producción intelectual de una nación se convierte en patrimonio común de todas.” (20)

Haciendo alusión a otro concepto, antes de conocer las primeras manifestaciones que dieron la pauta para el desarrollo de los procesos globales en la época contemporánea sobre todo a partir de la década de los años setenta; podemos citar el del historiador y economista G. Modelski, quien determina que éste debe entrañar cuatro elementos distintos:

- “Amplificación del proceso; la mundialización implica la extensión de las actividades sociales, políticas y económicas (entre otras) más allá de las fronteras tradicionales, de modo que los acontecimientos, las decisiones y las actividades de toda índole que ocurren en una zona del planeta influyen de manera significativa en los individuos y en las comunidades de otras zonas.

(20) ídem. p. 124

- La intensificación del proceso; este implica que las interconexiones no son apenas ocasionales o aleatorias, sino regulares, de manera que se advierte una intensificación de las interconexiones, de los patrones de interacción y de los flujos que trascienden a los estados y a las comunidades por tradición constituidas.

- La velocidad del proceso; La amplificación y la intensificación de las interconexiones entrañan una aceleración de las interacciones de los procesos globales, en tanto que la instrumentación de sistemas globales de transporte y comunicaciones incrementa la velocidad potencial de difusión de las ideas, de los bienes y servicios, de la información y de los factores productivos.

- El efecto del proceso; La globalización debe asociarse con la profundización del efecto global de los acontecimientos locales, nacionales y regionales, así un acontecimiento de ámbito otrora sólo nacional tiene una capacidad potencial de trascendencia global sin precedente”. (21)

Continuando con la visión económica, se puede decir que el proceso de globalización “Instrumentado por medio de un incremento de los flujos y de las interconexiones internacionales, reales y financieras, presenta según la doctrina dominante una serie de beneficios potenciales, entre los que cabría señalar, derivados de la producción global y del comercio, los siguientes: i) Ganancias estáticas derivadas de una mejor localización de los recursos, en línea con la teoría de la ventaja comparativa; ii) Reducción de costos como consecuencia del aprovechamiento de economías de escala; iii) Ganancias dinámicas motivadas por la transferencia de tecnología, y iii) Reducción de las actividades de búsqueda de rentas y de otros costos asociados a las restricciones en el comercio”.(22)

Por otra parte, este proceso global, también genera una serie de costos importantes entre los más significativos serían:

(21) Jorge Barrera de Castro. “Mundialización y Sector Público. Mitos y Enseñanzas de la Globalización Financiera”, en Comercio Exterior. Vol. 54 N° 10, Banco de Comercio Exterior, México, Octubre 2004, pp. 258-270.

(22) Ídem. p. 270

i) La presencia recurrente de crisis cambiarias, bancarias y financieras; ii) Los efectos perversos en las condiciones de empleo, el bienestar y, en general, la participación en la distribución primaria de la renta y la riqueza del factor menos móvil (el trabajo menos calificado); iii) El incremento en las desigualdades en la distribución del ingreso y la riqueza internacional e interpersonal; iiiii) La amenaza para un crecimiento y un desarrollo sustentables, y iiiiii) La transformación y el desequilibrio en las relaciones de poder entre el sector público y el sector privado”. (23)

Considerando estos aspectos negativos, como consecuencia de la globalización de las economías en la década de los setenta, es precisamente lo que desencadena la mayor manifestación de esta teoría en la historia contemporánea, aspectos relevantes entre los que se pueden mencionar los siguientes:

1) La hegemonía en el contexto internacional, de los mercados financieros como proveedores de la oferta monetaria y, por otro lado, la libre flotación de los tipos de cambio.

2) El exceso de liquidez en los bancos de los países desarrollados originado por los depósitos en grandes cantidades de dólares, obtenidos por los países Árabes como consecuencia del alza del precio del petróleo.

3) La consolidación de las ideologías liberalizadoras tanto del Reino Unido como de Estados Unidos en el comercio internacional.

1) La desorganización de los mercados de materias primas.

5) La irrupción de las corporaciones transnacionales en los mercados financieros que, con el carácter sobre todo internacional de sus operaciones, con sus necesidades de desarrollo de nuevos y más refinados productos financieros, con sus políticas de transferencias tendientes a minimizar su carga fiscal y con su capacidad para influir en las decisiones de política económica nacionales e internacionales.

(23) ídem p. 275

6) La necesidad de los estados nacionales de financiar sus crecientes déficit presupuestarios por medio de la solicitud de préstamos y de la emisión de deuda en los mercados internacionales, en un intento por no agravar las tensiones inflacionarias en sus respectivas economías nacionales.

El sentido amplio de la globalización implica la idea de un mundo sin fronteras en donde todo se parece cada día más y el mercado, las fuerzas productivas, la nueva división internacional del trabajo, la reproducción del capital, se deben desarrollar en escala mundial. Es evidente que los países en desarrollo tuvieron que hacer un doble esfuerzo debido a la falta de recursos financieros y por lo mismo ofrecieron espacios para la manufactura lucrativa de productos industriales destinados al mercado mundial convirtiéndose en una reserva de mano de obra barata e inagotable; la división y subdivisión del proceso productivo están tan avanzadas que la mayoría de estas operaciones pueden ser realizadas con el mínimo de calificación adquirida en poco tiempo. Por último, el desarrollo de las técnicas de transporte y comunicaciones crea la posibilidad, en muchos casos, de producir mercancías completa o parcialmente en cualquier lugar del mundo, posibilidad que ya no se detiene por los factores técnicos, de organización o de costos.

Numerosos autores coinciden en señalar que el fenómeno de la globalización no es nuevo. Sus orígenes son antiguos, datan de varios siglos atrás y es un proceso que está íntimamente ligado al intercambio de bienes y servicios. Sus connotaciones giran alrededor del término “economía global”, los franceses le llaman “mundialización”, pero no cabe duda que el más aceptado por la mayoría sigue siendo el de “Globalización” como el aumento de las actividades transfronterizas referentes a las diferentes modalidades que ha ido adquiriendo la economía mundial a través del comercio, las finanzas, los flujos de capital, las inversiones extranjeras, etcétera. El concepto se ha expandido también gracias a la ayuda de la publicidad, de los medios impresos y por la electrónica, la difusión cultural a través de revistas, libros, programa de radio y de televisión, redes de computadoras y otros medios de comunicación que disuelven fronteras, agiliza mercados y generaliza el consumismo. Para algunos es reflejo de inseguridad y fatalismo en el sentido de que el cambio social, político, ideológico y económico no sólo es radical, sino que además, y en parte como consecuencia, escapa a la capacidad de control de los ciudadanos y sus gobiernos. Mientras que para otros

la expresión “globalización” despierta optimismo en las relaciones comerciales y las interacciones entre las personas.

Esto es reto que se puede observar en México, principalmente, desde 1976 a la fecha. Por un lado, la decadencia de la economía a pasos agigantados, con una insistencia en basar el futuro de la economía del país en la comercialización de los recursos naturales, principalmente, el petróleo y sus derivados; alimentos, entre otros. Que al combinarse con la falta de inversión en adquirir nuevas tecnologías, la creciente dependencia de recursos del extranjero, la aceptación de inversiones extranjeras en el sector de servicios y no en el de producción y una política económica y de gobierno que permitió la apertura comercial sin proteger los sectores de nuestro país y si favorecer la entrada libre de productos terminados de cualquier país a precios que liquidan las posibilidades de las empresas nacionales para competir. Y por otro, la existencia de acuerdos internacionales que permiten al país recuperar el tiempo perdido atendiendo el beneficio nacional y reorganizar en forma urgente el contexto y sentido de la política económica. Acuerdos en los que destacan los firmados con la Unión Europea, y con América del Norte, por la importancia que tienen para nuestro país geográfica y económicamente hablando (Ver cuadro 10).

Cuadro 10

Acuerdos Comerciales de México

Tratado	Países	Publicación D.O.F.	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	20 de diciembre de 1993	1 de enero de 1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	9 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	10 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Bolivia	Bolivia	11 de enero de 1995	1 de enero de 1995
TLC México - Nicaragua	Nicaragua	1 de julio de 1998	1 de julio de 1998
TLC México - Chile	Chile	28 de julio de 1999	1 de agosto de 1999
TLCUEM	Unión Europea	26 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México - Israel	Israel	28 de junio de 2000	1 de julio de 2000
TLC México – TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	14 de marzo de 2001	15-03-01 El Salvador y Guatemala 01-06-01 H.
TLC México - AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	29 de junio de 2001	1 de julio de 2001
TLC México - Uruguay	Uruguay	14 de julio de 2004	15 de julio de 2004
AAE México - Japón	Japón	31 de marzo de 2005	1 de abril de 2005

Fuente: Secretaría de Economía

5.1 México y el Tratado de Libre Comercio de Bienes y Servicios con la Unión Europea.

México se enfrenta a una serie de obstáculos para obtener la permanencia y el crecimiento en el proceso productivo, en el sistema económico y en el mercado nacional e internacional de bienes y servicios; así mismo, en su contribución a la generación de empleos y al desarrollo de la economía. Además, actualmente a un nivel de competitividad comercial no sólo el mercado internacional, sino ahora también tienen un mercado nacional más competido con nuevos artículos, alimentos enlatados, envasados, juguetes manuales y electrónicos, herramientas de todo tipo y tamaño, textiles en general, que se importan de países como Estados Unidos de Norteamérica, de Japón, India, Taiwan, China y la Unión Europea entre otros. Artículos que llegan como producto terminado directo para el consumo o para su utilización y que no sólo deja de generar empleos, sino que se comercializa a un costo inclusive por abajo al de los productos que se producen en nuestro país, principalmente en los de origen asiático.

Este sistema de comercialización se genera por la apertura de los mercados a escala internacional con el objetivo de obtener mayores beneficios para aquellas naciones que pudieran desarrollar las llamadas “ventajas competitivas” en los diferentes rubros de su producción.

En junio de 2000, México y la Unión Europea suscribieron el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, también denominado Acuerdo Global, tras un complejo periodo de negociaciones. Este Acuerdo tiene fundamento en dos propósitos que históricamente han sustentado la concepción del Estado mexicano en sus relaciones con el exterior: Diversificar los vínculos comerciales y construir otras opciones de comercialización distintas a las que se tiene con Estados Unidos.

A principios de la década de los años ochenta, México inició un elaborado proceso de cambio estructural que incluyó la apertura del comercio hacia el exterior; claro está que la misma apertura no garantizaría una inserción total en el mercado internacional, era necesario buscar una contraparte o reciprocidad que, a través de una estrategia negociadora con fortaleza, garantizará la permanencia y el crecimiento de las exportaciones. Con base en estos lineamientos, México negoció el Tratado de Libre Comercio con América del Norte

(TLCAN), y cinco acuerdos de libre comercio con países de América Latina, tales como: Nicaragua, Costa Rica, Chile, Colombia, Venezuela y Bolivia. Era clara la orientación que reflejaba la política comercial de México, aspiraba a comercializar productos que le permitieran incorporar más bienes y servicios a la planta productiva, así como el logro de una mayor diversificación geográfica de sus mercados, incluyendo el europeo, de ahí la orientación de sus relaciones con la Unión Europea. (UE)

Cómo garantizarían las exportaciones y su crecimiento, a través de políticas que eliminarán las barreras arancelarias, abarcar el mayor número de mercados que componen el territorio europeo y, aunque este último no va muy de acuerdo a este caso, geográficamente estén más cerca los países miembros del Acuerdo. Lo más importante y atractivo del mercado europeo, es principalmente su amplitud, hoy por hoy es el mayor espacio económico del mundo.

A que se comprometía México hacia el interior si deseaba obtener beneficios de participar en un mercado como este: disposiciones legales accesibles y ágiles, políticas fiscales y financieras acordes a la dinámica de las negociaciones; así como las adecuaciones de las empresas mexicanas a las nuevas exigencias de costo, calidad y servicio que exige el mercado europeo. También era importante identificar las consecuencias que vendrían para la economía interna el incremento de las importaciones y como reducirlas para fomentar las propias exportaciones. Al paso de los años, esta situación se hizo más preocupante, para la mitad de la década de los años noventa, la tendencia de las exportaciones de México se encaminaba en mayor porcentaje hacia Estados Unidos y Canadá, y se puede decir que se debía a dos aspectos importantes, la falta de dinamismo en las relaciones con los países que integraban la UE derivado de la distancia con esa región, y el crecimiento desfavorable para nuestro país, las exportaciones se mantenían estables, mientras que las importaciones tenían un aumento considerable.

No obstante, para México, desde ese momento, la unión Europea representa la opción más importante para diversificar sus relaciones económicas con el exterior. La inversión europea en México hubiese podido crecer de manera más rápida, pero el bajo crecimiento de la UE, en los últimos años, más los problemas internos de cada nación y que ha originado el desvío de capitales para apoyar el crecimiento económico paralelo de los países miembros,

capitales que se hubieran podido invertir en nuestro país. Para el año en que se firmó el acuerdo con la Unión Europea, México ocupaba el lugar número trigésimo como socio comercial con cifras que iban de 1.2 % en exportaciones y del 0.8 % del total de sus importaciones. (24)

En la actualidad, en varios foros económicos se ha extendido la percepción de que para la Unión Europea, México ha adquirido un lugar estratégico debido a que el Tratado de Libre Comercio con América del Norte le permitiría incrementar su presencia en el mercado estadounidense. Por consecuencia, el fortalecimiento de las relaciones entre México y la Unión Europea constituye, sin duda, uno de los objetivos que toman relevancia en la agenda de la política exterior mexicana.

En contraparte, las posibilidades reales de que se de esta relación estrecha se limita a la posición que ha tomado la UE, de establecer una política de alianzas selectivas con los países latinoamericanos orientada notablemente hacia los miembros del Mercado Común del Sur y secundariamente hacia México. Por su parte, Estados Unidos ha fortalecido su política de liderazgo en América Latina, tanto desde la perspectiva económica, política y militar lo cual condiciona y limita la presencia de la UE en la región. Así mismo, la excesiva dependencia de la estructura productiva mexicana de la economía estadounidense limita la posibilidad de modificar la estructura del comercio exterior mexicano en el corto plazo.

Sin embargo, el Acuerdo firmado en julio de 1997 y que entró en vigor hasta el 01 de julio de 2000, tiene fundamento en el “respeto a los principios democráticos y a los derechos fundamentales, tal como se anuncian en la Declaración Universal de los Derechos Humanos; es la esencia de las políticas internas e internacionales. Este Acuerdo consta de 11 capítulos, pero los más importantes son los que se mencionan a continuación:

(24) Banco de Comercio Exterior. “Informe anual 2004”, Banco de Comercio Exterior, México, 2004, pp. 175-189

“1. Diálogo Político. (Título II); se acordó institucionalizar el diálogo entre ambas partes el cual se efectuará de conformidad con la “Declaración conjunta de México y la Unión Europea sobre diálogo político” (contenida en el Acta Final que es parte constitutiva del Acuerdo). Sus objetivos son establecer “lazos duraderos de solidaridad que contribuyan a la estabilidad y prosperidad en sus regiones respectivas; actuar a favor del proceso de integración regional; y fomentar un clima de comprensión y tolerancia entre los pueblos y las culturas respectivas”.

El diálogo “se basará en la adhesión común de las Partes a la democracia y el respeto a los derechos humanos, así como su voluntad de mantener la paz e instaurar un orden equitativo y estable, de conformidad con la “Carta de las Naciones Unidas”.

El Acuerdo establece los mecanismos para efectuar el diálogo político, los cuales incluyen encuentros periódicos a escala presidencial, ministerial y de altos funcionarios en los que se abarcaría todos los temas de interés común.

2. Movimientos de capital y Pagos (Título IV); se establece “un marco para fomentar la liberación progresiva y recíproca de los movimientos de capital y pagos entre México y la Comunidad, sin perjuicio de las demás disposiciones del presente Acuerdo y de otras obligaciones en virtud de otros acuerdos internacionales que sean aplicables a las Partes”.

El Acuerdo establece un Consejo Conjunto que decidirá las medidas y el calendario para la liberación del comercio de bienes y servicios, de los movimientos de capitales y de pagos y la apertura de los mercados de contratación pública.

3. Cooperación (Título VI); se establece que el Consejo Conjunto “instituirá un diálogo periódico con el fin de intensificar y perfeccionar la cooperación prevista en este título”, la cual incluye los temas relacionados con la industria, el fomento de las inversiones, los servicios financieros, el sector de las pequeñas y medianas industrias, la cooperación aduanera, la sociedad de la información; los sectores agropecuario, minero, de la energía , de los transportes, del turismo, de las estadísticas, la administración pública, la lucha contra las drogas, lavado de dinero y control de recursos químicos, en materia científica y

tecnológica; formación y educación, cultura, medio ambiente y recursos naturales, superación de la pobreza, salud y cooperación regional.” (25)

El Acuerdo incluye los decretos que hablan de la cooperación en la defensa de los derechos humanos y “por su experiencia histórica y el supremo mandato de la Constitución Política, México expresa su plena convicción de que sólo la observancia plena del Derecho Internacional es fundamento de la paz y del desarrollo”. (26)

Resumiendo, a 5 años de haber entrado en vigor el acuerdo, aún esta haciendo falta que se reflejen los avances que se esperaban por ambas partes al momento de la firma, si bien es cierto el comercio ha manifestado un incremento en sus cifras alcanzando hasta un 31% al primer semestre del 2004, es necesario que se incremente considerando que se trata, por un lado, de uno de los socios comerciales mas importantes del mundo y que México, por el otro, ocupa un lugar privilegiado, geográficamente hablando. El punto clave de esta situación, es que la exportación de bienes al comercio mundial, según cifras del Banco de México, se concentra en los de origen petrolero mismas que tuvieron un incremento hasta de un 27% a julio de 2004 mientras que los bienes no petroleros solo crecieron un 13%; reflejo del incremento del precio del crudo que llego a ser de 31.08 dólares por barril. Asimismo, el sector manufacturero creció ante la demanda del mercado estadounidense, 12.7 y el maquilador 12%.

Otro punto clave, es la inversión extranjera directa de la UE en nuestro país, realizando inversiones no en empresas nuevas sino en activos ya existentes (ver cuadro 11) y con grandes oportunidades y beneficios a favor de los inversionistas, mismos que al hacerse cargo de las plantas productoras o empresas y llevar a cabo procesos de reestructura, se recorta el numero de empleados y provoca la disminución de las cifras del producto interno bruto en nuestro país (ver gráficas 1, 2 y 3).

(25) Gloria Abella, Armengol Gloria en Piñón Antillon Rosa María (Coordinador). “¿Bilateralidad y Contrapeso?” en México y la Unión Europea Frente a los Retos del Siglo XXI. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. Universidad Nacional Autónoma de México. Delegación de la Comisión Europea en México. México 1999. p. 290

(26) Ídem. p. 291

La inversión extranjera directa, proveniente de la Unión Europea, se esta concentrando en sectores estratégicos, para este socio comercial, como es el de servicios financieros y el sector automotriz, destacando las inversiones de España y Alemania respectivamente (ver cuadro 12), no así en los que se puede aportar tecnología y mano de obra calificada, como es el energético y eléctrico. También se esta concentrando la IED solo en algunas ciudades del país entre las que destaca el Distrito Federal, Nuevo León y el Estado de México (ver cuadro 13).

La perspectiva nacional e internacional de México en relación con este Acuerdo y a cualquier otro, es la evidente necesidad de ser competitivos productiva y comercialmente, ocupando un lugar central en las relaciones internacionales. Dicha relación comercial con la UE todavía tiene mucho camino para desarrollarse, de seguir así la falta de organización social, la dualidad del sistema productivo y la corrupción en las prácticas gubernamentales, el interés por invertir en México se debilitará con las consecuencias negativas que este hecho conlleva en el crecimiento y desarrollo de la economía mexicana. Como dato puntual, la UE invierte casi el 50% de la inversión extranjera que se da en el mundo, y de esta suma México solo logro captar, de enero a julio de 2004, el 0.9 % y a nivel Latinoamérica ocupo el tercer lugar (95%), considerando la comercialización con Estados Unidos de Norteamérica, después de Argentina (143%) y Chile (99%).(27)

Lejos de coincidir con el discurso político de que México es susceptible de inversión extranjera, en las encuestas realizadas por firmas estadounidenses, son pocas las empresas extranjeras que estarían dispuestas a trabajar en México por considerarse país de alto riesgo y que pasó del tercer puesto que ocupaba en 2003 al lugar 22 en el 2004. (28)

(27) ídem p. 170.

(28) >Rosa María Piñón. (Coordinadora) "El Acuerdo Global en su Dimensión Comercial: el TLCUEM" en El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas. ECSA, Proyecto Jean Monet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert y UNAM, México 2005, p. 65

Cuadro 11

Inversión Extranjera de los Países de la UE en México y su Origen 2000-2004
(Millones de dólares)

País	2000	2004	Número de Empresas	Participación
España	1,900,589	4,804,680	23	4.7
Holanda	2,582,824	65,587	36	7.4
Alemania	344,585	171,020	4	0.8
Francia	-2,520,861	25,065	3	0.6
UE	2,829,879	5,129,188	486	100.0
IED Total	16,597,757	9,571,050	486	100.0

Fuente: Dirección General de Inversión Extranjera. Secretaría de Economía

Cuadro 12

Inversión Extranjera Directa Realizada en los Principales Sectores Económicos
1994-2004
(Millones de dólares)

Productos Industriales	1994	2004 (ene-jun)
Alimentos	6,230.7	5,415
Bebidas y tabaco	1,807.8	897.3
Productos Metal y		
Maquinaria y equipos	1,888.6	1,201.1
Químicos, minerales y		
Metálicos	53.9	638.1
Servicios Administración de		
Bienes inmuebles	221.7	11.8
Servicios profesionales	268.3	2.0
Servicios financieros	715.5	4,882.2
Total	10,658	9,071.1

Fuente: Secretaría de Economía.

Cuadro 13

**Inversión Extranjera Directa en México por Entidad Federativa
1994-2004**

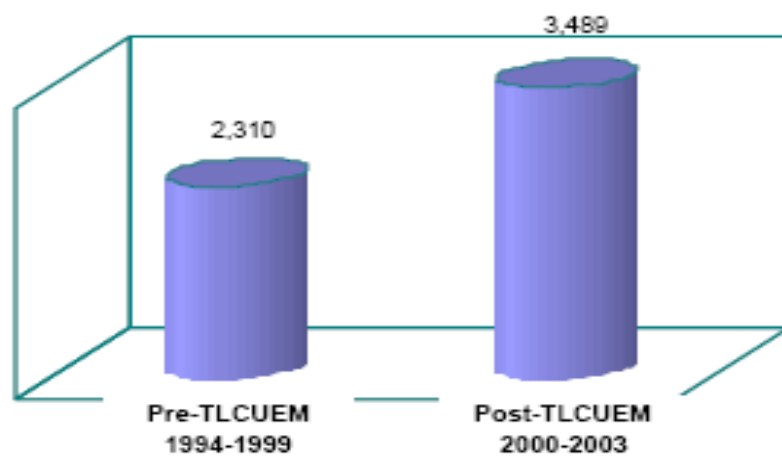
(Millones de dólares)

Entidad	1994	2004	Participación %
Distrito Federal	7,598.7	7,951	70.7
Estado de México	830.9	114.8	5.0
Nuevo León	904.3	237.9	10.1

Fuente: Secretaría de Economía.

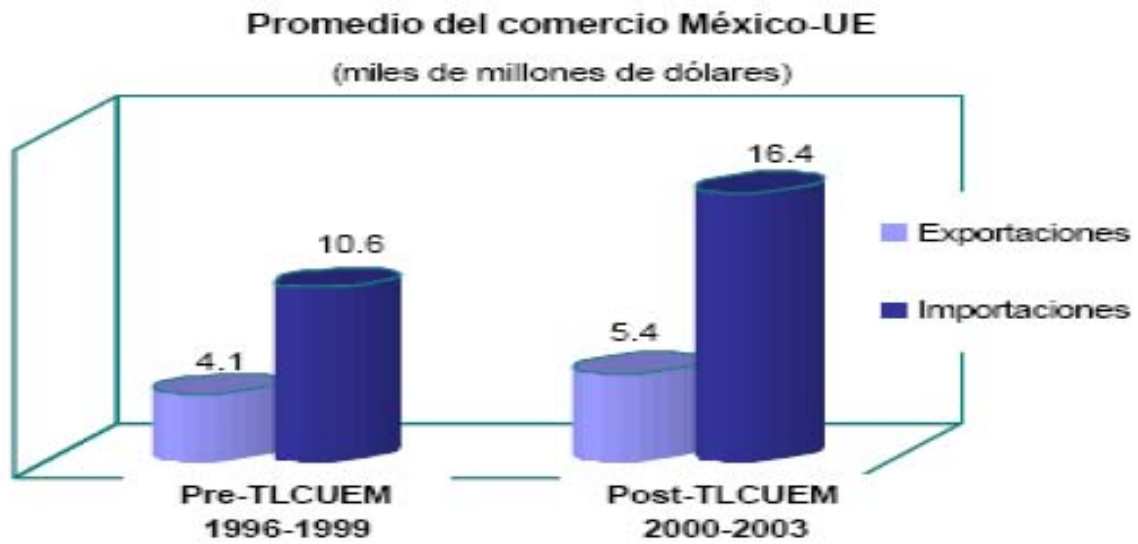
Gráfica 1

**Flujos promedio de IED anual proveniente de la Unión Europea
(millones de dólares)**



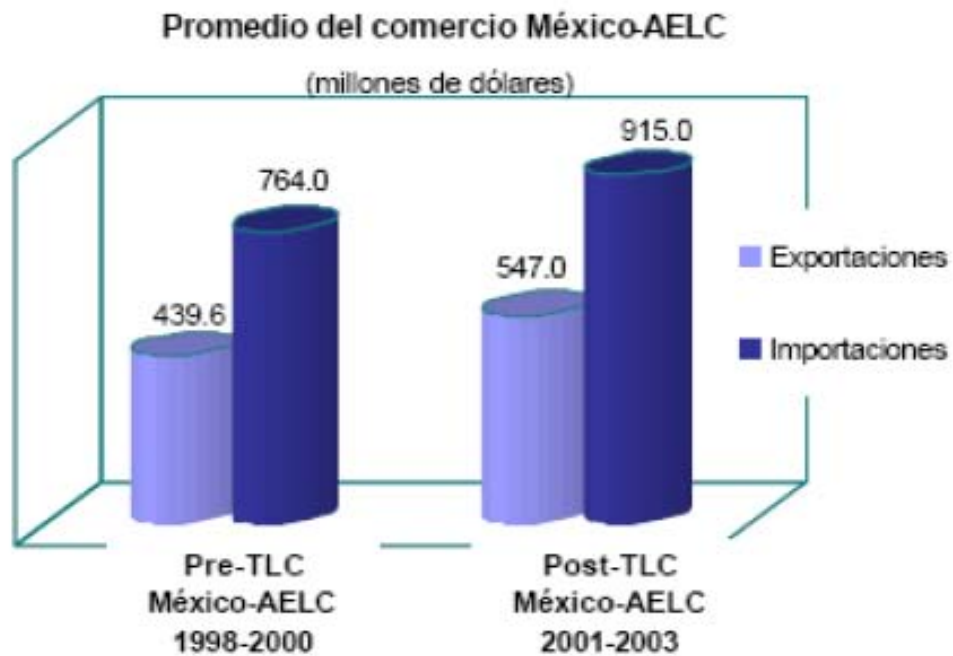
Fuente: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

Gráfica 2



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Gráfica 3



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

5.2 México y el Tratado de Libre Comercio de Bienes y Servicios con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

La firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte el 20 de diciembre de 1993 y su entrada en vigor el 01 de enero de 1994, ha sido un tema de gran controversia entre los sectores que integran el aparato productivo del país social y económicamente hablando. Hasta la fecha se siguen presentando opiniones divididas del supuesto beneficio alcanzado para nuestro país al haberse firmado dicho Acuerdo.

Si partimos de la esencia del concepto de “libre comercio” como motor del progreso de las naciones y de la acumulación de riqueza o capital a escala internacional, estaremos delimitando una característica fundamental de la economía mundial contemporánea, la cual consiste en que las grandes corporaciones transnacionales adquieren una nueva figura, rango de “supranacionalidad” , quedándose fuera del control de los países huéspedes e incluso de los países de origen quienes se quejan de constantes evasiones fiscales y de otros aspectos que manifiestan que estas corporaciones están por encima de cualquier poder político y económico.

Para el caso mexicano, podemos partir de la coyuntura que se formó en la política comercial al principio de la década de los años ochenta, específicamente en 1982 tras modificarse su legislación semiproteccionista, característica de los años cuarenta y hasta los ochenta, por otra librecambista y de total y rápida apertura hacia el exterior. México sentó las bases para sustituir el proteccionismo tradicional por un librecambismo a ultranza, mismo que fue la antesala del ingreso al GATT en 1986. Convirtiéndose así en el socio número 92 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio. Por su parte, Estados Unidos, desde 1975 emite una Ley de comercio exterior que establece un sistema de preferencias arancelarias, que en realidad funcionaba como un mecanismo abiertamente proteccionista que ponía y quitaba leyes de acuerdo a la demanda de los productores nacionales cuando consideraban que un producto extranjero los estaba perjudicando.

Después de una serie de leyes, entre la que destaca la “Ley Ómnibus Trade” o “Ley de reformas a la política internacional y comercia” de 1987, que complicaban el comercio entre las dos regiones, para 1990 ya se hablaba pública y abiertamente de una nueva fase de integración forzada a la economía de Estados Unidos, que consistía, en una primera etapa, en la formalización de dicha integración mediante la creación de un mercado común de América del Norte basada en tres premisas importantes: Se trataría de legitimizar lo ya concedido en un convenio ampliado; Implicaría adicionales conquistas por parte de Estados Unidos en especial mayores ventajas y seguridades a sus inversionistas y total acceso de sus mercancías y servicios o se trataría de un acuerdo que implicara realmente reciprocidad para México. Pero como se ha visto a lo largo de estos 11 años, la premisa que se ha cumplido es la de otorgar mayores facilidades a las inversiones del extranjero y no así a las exportaciones de nuestro país.

Para el caso de Canadá, no es algo distinto, se enfrentaba a dos grandes problemas: 1) El acuerdo a revelado la fragilidad del modelo canadiense y la inadaptación de las industrias canadienses al nuevo escenario político y a las restricciones de un mundo cada vez más independiente de los cambios industriales; 2) Canadá enfrenta un proceso de integración al mercado estadounidense mal controlado del que difícilmente puede evadirse. Este Acuerdo de Libre Comercio aparece como una opción política que responde a la necesidad de adaptar la economía canadiense a las necesidades de una realidad internacional en cambio (ver gráfica 4).

Por su parte, desde el inicio de este acuerdo, la pequeña y mediana empresa mexicana ha jugado un papel predominante en el desarrollo y consolidación del crecimiento económico, en esa época, las Pymes representaban el 98% del aparato productivo del país y que a su vez generaban el 50% de empleos, en especial, la industria manufacturera, fue proveedora de las grandes empresas, que aún cuando no estaban bien estructuradas en cadenas productivas, si avanzaban hacia la consolidación de procesos tales como el de la subcontratación, ventaja fundamental para las empresas que realizan la última etapa del proceso de la transformación. El acuerdo de libre comercio, con Estados Unidos y Canadá propiciaría que las grandes corporaciones incrementaran la compra de estos productos intermedios. Prueba de ello, es que después de la crisis económica que sufrió México en 1995, cuando la economía domestica quedo devastada, fue la actividad exportadora de la

maquila la que impulso el crecimiento, situación que se deriva de la ventaja que representa la situación geográfica de nuestro país, donde comparte 3,200 kilómetros de frontera con Estados Unidos, también resalta el menor costo relativo de la mano de obra con relación a otros puntos. (ver gráfica 5)

Sin embargo, veamos cuales han sido los resultados de este Tratado de Libre Comercio de América del Norte a 11 años de su formalización, su desarrollo y las aportaciones que han hecho al comercio y a la economía de nuestro país, según cifras publicadas por la Secretaría de Economía. (Ver Cuadro 13 y 14.)

Cuadro 13

Comercio México – EE.UU. y Canadá (TLCAN)
(miles de millones de dólares)

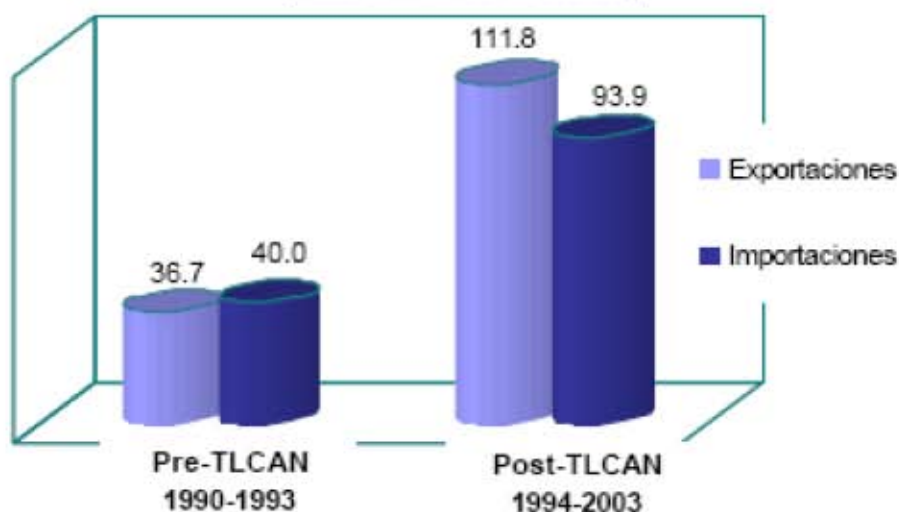
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	2000	2001	2002	2003	Var 03/93
Exportaciones												
EE.UU.	30.4	32.8	37.3	42.9	51.6	66.3	80.6	147.7	140.3	143.0	146.8	243%
Canadá	0.2	0.6	1.0	1.6	1.5	2.0	2.2	3.4	3.1	2.8	2.8	81%
TOTAL	30.6	33.4	38.3	44.4	53.1	68.3	82.7	151.0	143.4	145.9	149.6	237%
Importaciones												
EE.UU.	29.3	36.5	45.6	45.3	54.8	53.8	67.5	127.5	113.8	106.6	105.7	133%
Canadá	0.4	0.8	1.1	1.2	1.6	1.4	1.7	4.0	4.2	4.5	4.1	251%
TOTAL	29.7	37.3	46.7	46.5	56.4	55.2	69.3	131.6	118.0	111.0	109.8	136%

Fuente: Secretaría de Economía

Gráfica 4

Promedio del comercio de México en el TLCAN

(miles de millones de dólares)



Fuente: Secretaría de Economía

Cuadro 14

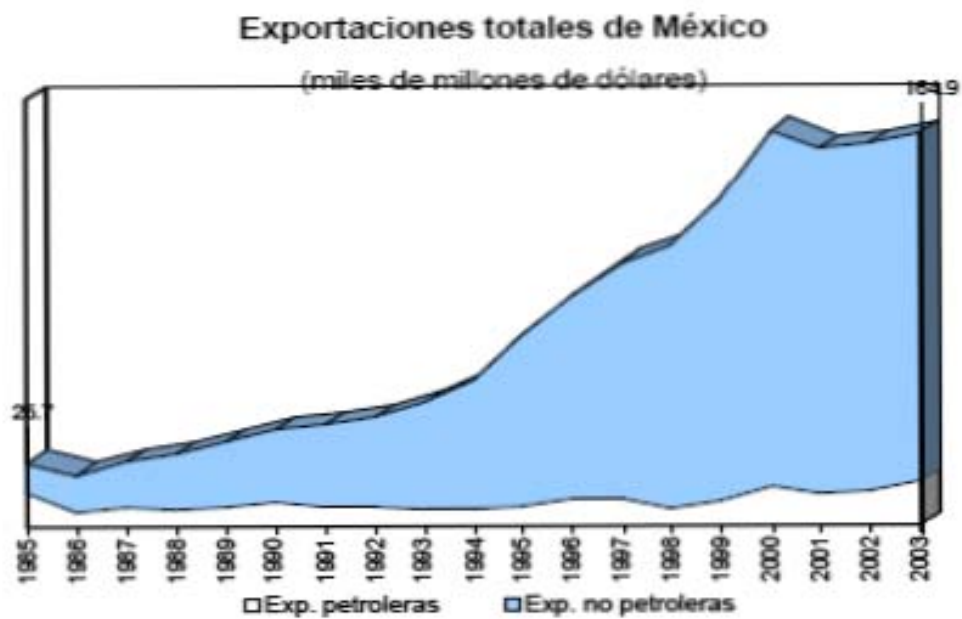
Exportaciones e importaciones de México 1993-2004

(miles de millones de dólares -nmnd)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	Var. 03/93	Var. 03/02	Ene-mar 2003	Ene-mar 2004	Var. 04/03
Exportaciones	51.9	60.9	79.5	96.0	110.4	117.5	136.4	166.5	158.4	160.8	164.9	218%	2.5%	39.1	43.3	10.6%
Importaciones	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142.0	174.5	168.3	166.7	170.6	161%	1.1%	39.2	43.7	11.5%
Comercio total	117.3	140.2	151.9	185.4	220.0	242.7	278.4	340.9	326.8	329.4	335.4	186%	1.8%	78.3	87.0	11.1%

Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Gráfica 5



Fuente: Secretaría de Economía con datos de Banco de México

Conclusiones

El papel que ha tomado para México, en los últimos cuatro años, en materia de crédito bancario empresarial es fundamental, se ha convertido en un factor determinante. Para las pequeñas y medianas empresas y para el desarrollo del aparato productivo del país. Al mismo tiempo, el crecimiento económico ha incrementado el nivel de competitividad de las pymes en la producción interna, generando un mayor número de bienes y servicios.

Mientras que en Europa, en Estados Unidos de Norteamérica, China y Japón se habían desarrollado políticas que beneficiaban a las pymes; en México apenas hace cinco años se daban las primeras manifestaciones formales de apoyo, en materia de crédito, por parte del Gobierno Federal, representado por la Secretaría de Economía y la Banca de Desarrollo y Comercial a las pequeñas y medianas empresas. Al inicio de la década de los noventa, el crédito bancario se otorgaba solo con la firma del representante legal de la empresa y el compromiso moral del mismo, sin mostrar contratos ni documentación alguna que fuera de carácter legal, poniéndose en riesgo los recursos que depositaban los ahorradores.

Por diversas circunstancias, la actuación de los bancos comerciales y en general de nuestro país y de los intermediarios financieros, en particular, no ha sido la más aceptable. Sin embargo, se ha estado trabajando en combinación con entidades federativas: la Banca de Desarrollo (Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior), la Secretaría de Economía y los principales bancos comerciales, a fin de facilitar a los particulares y a las empresas, el acceso a los recursos para financiar proyectos de inversión y garantizar los mismos. A lo largo de este trabajo de investigación, se han analizado los diversos programas gubernamentales de apoyo crediticio dirigido a las Pymes (Fondo pyme) y su efectividad. Y como hemos visto éstos van desde la firma de un Convenio para Crédito a Negocios, hasta el establecimiento del Sistema Nacional de Garantías, cuyo objetivo principal es el otorgamiento de crédito en base a la solvencia moral del solicitante y a la viabilidad del proyecto de inversión.

La actividad y asesoría que brindan los intermediarios financieros y la banca comercial así como los productos relacionados al crédito para las pymes, son vigilados muy de cerca

por organismos gubernamentales, tales como; Secretaria de Hacienda y Crédito Público, el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, la Comisión Nacional de Protección al Usuario de Servicios Financieros. El objetivo es garantizar del financiamiento para las pymes y su transparencia.

Como también hemos visto, los programas y apoyos crediticios están siendo difundidos por las dependencias gubernamentales e instituciones financieras citadas, a través de medios electrónicos e impresos a fin de que estén al alcance del empresario y con ello, garantizar su contratación y operación. Poco a poco, se pretende ir eliminando la práctica tradicional de financiamiento de proveedores a clientes.

Evidentemente en dicho proceso se debe hacer valer la calidad de acreditado y simplificar los trámites de contratación, reducir los costos del mismo y garantizar el pago integro de los recursos financiados, resaltando el principio de costo-beneficio. El objetivo principal de los bancos es financiar proyectos de inversión empresariales, compra de bienes inmuebles, autos, equipo de cómputo, inventarios en general, etc. Con ello se pretende rebasar la cifra del 18% de los créditos otorgados por bancos comerciales, mientras que el financiamiento otorgado por proveedores a clientes rebasó el 57%. Asimismo, el uso del crédito bancario empresarial, por parte de la pequeña y mediana empresa, permitirá alcanzar un doble objetivo: 1) abaratar el costo del mismo en tasa de interés y comisiones; y 2) permitir el desarrollo comercial que pueda tener la empresa en el mercado de bienes y servicios, eliminando poco a poco la mortandad de estas entidades por la falta de recursos para ejecutar proyectos. Este último es uno de los objetivos principales que manifiesta públicamente el Gobierno Federal, no sólo al reducir la mortandad de las pymes, sino fomentar la creación de nuevas unidades productivas a corto plazo, a través de la aportación de 5 mil millones de pesos del fondo creado para que éstas se desarrollen. (50)

Asimismo, se debe rescatar la participación en el mercado nacional e internacional de bienes y servicios, movimientos de la micro, pequeña y mediana empresa mexicana, toda vez que su participación en el aparato productivo es fundamental, tanto por el número que estas representan en el total de empresas activas (cerca del 97% del total de las registradas

(50) Diario Monitor, lunes 22 de agosto de 2005. p. 27

ante la Secretaria de Hacienda) así como por el número de empleos que generan al año y que repercute directamente en la producción por habitante y en el desarrollo del país.

Otra de las variables más de esta investigación que se ha logrado identificar con precisión, es la problemática por la que pasan las personas que quieren establecer una empresa en México o mantenerla activa. Estas unidades productivas enfrentan problemas en los trámites de escrituración, en los pagos de impuestos, en los tiempos de respuesta de las dependencias de gobierno (Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Registro Público de la Propiedad y Comercio, Tesorería del Distrito Federal, etc.), en los costos para establecer sus oficinas, la falta de recursos para la compra de maquinaria y equipo. Y por si ello fuera poco, se enfrentan también a altas tasas de interés y comisiones excesivas. En esas condiciones difícilmente las Pymes pueden ser competitivas en el mercado nacional e internacional. Inician actividades con recursos limitados y prácticamente sin ningún apoyo. Además, en México el grado de inseguridad es altísimo. La falta de espacio para producir en ciudades altamente comerciales y la falta de cultura empresarial actúan también en la sociedad mexicana y reflejan contrastes que se agudizan cada vez más.

En contraste, en los países industrializados, la iniciativa de establecer una empresa es apoyada integralmente, a éstas se les brinda asesoría en los trámites que hay que realizar para su constitución, en el proyecto que se va a desarrollar, al establecimiento de contactos dentro y fuera del país para comercializar lo que se va a producir; e incluso se les conceden subsidios fiscales y en apoyos de rentas de oficinas donde se van a establecer.

En relación a la administración de la pequeña y mediana empresa, se debe de establecer un modelo de administración de las cadenas de abastecimiento trabajando con una mayor cooperación entre las empresas que la conforman invitándolas a trabajar de una forma orientada a la satisfacción del cliente.

Este modelo utilizado por los países desarrollados les permite integrar eficientemente las actividades de los proveedores, de los productores, y de los manufactureros, así como, el almacenaje y la industrialización de las mercancías, (entregada en tiempo y forma al consumidor), todo ello les permite minimizar los costos de la organización y reorientar todos los días los requerimientos de servicio a los que se enfrentan las empresas.

Sólo si se da un efectivo y eficiente apoyo a las Pymes es que estaremos en posibilidades de estructurar un esquema de producción y comercialización básico para la pequeña y mediana empresa. Esa combinación de esfuerzos con el Gobierno Federal consiste en aprovechar al máximo la experiencia que nos da el ser integrantes de Acuerdos comerciales con países industrializados y economías desarrolladas para aprovechar literalmente las estrategias aplicadas en esas naciones. Aprovechar las capacidades tecnológicas aplicadas en la producción de bienes y servicios y adquirirlas a través de inversiones tangibles en la creación de nuevas empresas y no en las que ya existen. En otras palabras, pasar del modelo de aprovechar las ventajas comparativas que se refiere básicamente al aprovechamiento de recursos naturales y comercializarlos, al modelo en que se desarrollen ventajas competitivas y la explotación de recursos naturales sea tecnificada y se busquen sustitutos que ayude a mantener el nivel de productividad a largo plazo cuando los productos básicos sean escasos.

A diez años de haberse firmado el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, se debe retomar el camino y recuperar el tiempo perdido, ubicarnos de nuevo como el principal socio comercial de EEUU y de Canadá, haciendo valer la posición geográfica y el activo laboral con el que se cuenta.

Asimismo, a cinco años de haberse firmado el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea, México y la Unión Europea han tenido avances significativos en sectores estratégicos. Si bien es cierto en materia de política internacional se han dado avances más tangibles, no ha sido de la misma forma en materia comercial, y mucho tiene que ver las oportunidades que se dejaron pasar por parte de México, de haber aprovechado el proceso de transformación de Europa después de haber dejado atrás el mundo bipolar heredado por la Segunda Guerra Mundial y la división de Europa del Este y Oeste. El presente de las relaciones económicas con la Unión Europea sería distinto y la tendencia a la creación de bloques comerciales y a la economía global sería distinta.

Con la firma de este acuerdo TLCUEM, prácticamente todos los productos industriales mexicanos quedarían en condiciones de ingresar al Mercado Único Europeo libres de impuestos, se acordó llevar a cabo en un plazo de diez años la liberación del 95% del comercio bilateral. Además, otro de los grandes capítulos fue la supresión progresiva y

reciproca de las restricciones al movimiento de capitales y de pagos. México recibiría montos de inversión europea superiores a los de años anteriores y lograría diversificar sus relaciones económicas con el exterior. Prácticamente el sector servicios ha sido el mas desarrollado dentro de este acuerdo y, fundamentalmente el financiero, automotriz y el de transporte. Para el periodo comprendido entre enero de 1994 y junio de 2004, la inversión total acumulada de la UE en México ascendió a 33,656.6 millones de dólares. Esta cifra representa el 24.3% del total de la inversión extranjera directa IED que ingreso al país durante dicho lapso, ocupando el primer lugar España (8.3%) (51), seguida muy de cerca por Holanda (8.2%). El Reino Unido (3.7%) y Alemania (2.6%). Un dato importante al respecto, es que los inversionistas europeos se han dirigido a la compra de activos existentes, no vienen a crear nuevas empresas sino a buscar ofertas nacionales, con la repercusión natural del desempleo generado al momento de aplicar reestructuras en los procesos existentes en esas empresas mexicanas que se adquieren para bajar los costos de administración.

Y ha sido justamente el sector bancario el que ha registrado las utilidades más altas. Cuatro de las cinco instituciones bancarias más grandes del país son europeas, y en conjunto registraron un incremento de casi el 50% en sus utilidades en el primer semestre del 2003 y el primero del 2004. Sin embargo, su actuación deja mucho que desear en términos del financiamiento otorgado a empresas mexicanas. Según cifras del Banco de México para el periodo antes mencionado. El crédito otorgado por estas instituciones financieras solo fue del 18% del total del financiamiento.

Siendo que la mayor parte (57.4%), de acuerdo al esquema que ha perdurado desde hace mucho tiempo, proviene de las líneas de financiamiento que los proveedores les dan a sus clientes. (52)

(51) Las utilidades netas obtenidas en el primer semestre del 2004 alcanzaron 18,034 millones de pesos, 49.7% mas que en el mismo lapso de 2003. BBVA Bancomer obtuvo el segundo lugar con una ganancia de 4,040 millones de pesos. El Banco Santander Serfin, a su vez, se hizo de 2,791 millones de pesos más. La Jornada, 2 de agosto de 2004.

(52) Rosa María Piñón Antillón. "Economía Global". p. 54

En los últimos diez años, México ha suscrito numerosos tratados comerciales con otros países, pero el meollo del problema no es ese, para que éstos convenios aporten los beneficios que debieran generar es indispensable el fortalecimiento y la modernización de la planta productiva en su conjunto. La política de comercio exterior no debe enfocarse solo a los aspectos formales del intercambio comercial, marco jurídico, desgravación arancelaria, desregulación administrativa y eficiencia aduanera, sino que además debe ocuparse de todos aquellos aspectos que contribuyan al fortalecimiento y ampliación de la oferta exportable y por ende al crecimiento y desarrollo de la economía mexicana.

Acceder a los mercados europeos y consolidarse en ellos no es tarea fácil, sería un error mantenerse al margen de la dinámica generada por el Mercado Único Europeo. Además, en la UE el 95% de los establecimientos industriales son pymes, al igual que en México. Por lo tanto, los bienes de capital fabricados en Europa presentan características tecnológicas de mejor aplicación para la planta industrial mexicana que aquellas provenientes de otras regiones del mundo.

Para que una nueva era se instaure en las relaciones entre México y la UE es imprescindible darle una mayor fuerza y contenido a las relaciones comerciales, al dialogo político y a la cooperación entre México y la UE en sectores estratégicos. Además de liberarse de la dependencia comercial que en la actualidad persiste hacia el mercado de los Estados Unidos de Norteamérica.

Las acciones a seguir ya están bien identificadas en cómo los sectores deben estar involucrados a fin de mejorar las condiciones del aparato productivo como un todo, deben fundamentalmente desarrollar programas que permitan financiar proyectos tendientes a modernizar a las pymes, teniendo en mente el mejoramiento de su productividad y por ende su competitividad tanto en el mercado interno como en los mercados externos. Esa debe ser una de las prioridades nacionales a seguir con respecto al desarrollo del aparato productivo mexicano, sólo falta llevarlas a cabo.

El papel de la pequeña y mediana empresa es fundamental, a éstas se les deben brindar apoyos fiscales, legales y operacionales para que se desempeñen con eficiencia y produzcan con calidad.

El crédito bancario empresarial es, en ese sentido, muy importante. La Secretaría de Economía en cooperación con la Banca de Desarrollo (Nacional Financiera y el Banco de Comercio Exterior) y la Banca Comercial, son entidades esenciales para que las empresas contraten y utilicen el crédito y con ello financien sus proyectos, adquieran tecnologías y produzcan más y en condiciones competitivas.

Bibliografía

Albarràn Meléndez Arturo. “Débiles Bancos Locales y Globalidad Ajena” Banca Latina, México Publicación mensual. Junio de 2000 N° 80. 51 pp.

Alonso, Bernardo. Usos y Practicas del Crédito Bancario, Ed. Fondo de Cultura Económica, 4ª. Ed. México 2003, 235 pp.

Banco de Comercio Exterior, Anuario 2003, 264 pp.

Banco de Comercio Exterior, Anuario 2004, 255 pp.

Barrera de Castro Jorge. “Mundialización y Sector Público. Mitos y Enseñanzas de la Globalización Financiera”. Comercio Exterior. Vol. 52, Banco de Comercio Exterior, México Publicación mensual, Octubre 2004, 292 pp.

Barros de Castro y Lessa, C. F. Introducción a la Economía. Un Enfoque Estructuralista, Ed. Siglo XXI, 12ª. Ed. México 1985, 164 pp.

Bernal, Sahagun. V. M. (Coordinador). La Integración de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o Destino?, Ed. Siglo XXI, México 1999, 280 pp.

Castellao, Humberto. La Historia y Evolución de la Banca en México. Ed. Siglo XXI, 3ª. Ed. México 1999. 347 pp.

Chomsky, N. y Dieterich. H. La Sociedad Global. Educación, Mercado y Democracia, JM Contrapuntos, 2ª. Ed. México 1996, 197 pp.

Dávalos, Mejía L. Carlos. Títulos y Contratos de Crédito, Quiebras, Ed. Harla y Textos Jurídicos Universitarios, España, 1984, 330 pp. .

Estrada Martínez Eduardo, “Escenario Financiero Global”. Ejecutivos de Finanzas. México Publicación mensual, Mayo de 2004. N° 11. 71 pp.

Fernández Carvajal Mario. “Propuestas para Sanear a la Banca”. Ejecutivos de Finanzas. México Publicación mensual. Octubre de 2000 N° 10. 79 pp.

González González Marco Antonio, Llagó Realmente la Banca Extranjera”. Expansión. México Publicación quincenal, Mayo 2000, Vol. XXVIII N°. 691. 80 pp.

González Pineda Luis “Los Pecados Capitales de la Banca” Expansión. México Publicación quincenal. Mayo de 2000. Vol. XXVIII. N° 691. 80 pp.

González Víctor Manuel. “Crédito Bancario para Pymes”. El Poder Económico. Microempresa Mexicana. México Publicación mensual. Año 2, Número 12, Febrero 2005. 40 pp. .

Hernández José Manuel “Crédito para las pequeñas y Medianas Empresas”. Expansión. México Publicación mensual. Septiembre de 2003. N° 9. 224 pp.

Ianni, Octavio. Teorías de la Globalización, Siglo XXI, 4ª. Ed., México 1997, 184 pp.

Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Anuario 2004. 256 pp.

Krippendorff, Ekkehart. Las Relaciones Internacionales como Ciencia, Fondo de Cultura Económica, 12ª. Ed México 1985, 162 pp.

Magaña, Silva Carlos. Temas de Ciencias Sociales, en “Temas de Economía”, Ed. Porrúa, 14ª. Ed. México 1978, 73 pp.

Morales Castro Benjamín. “10 bancos de Retail en México” El Mundo Financiero y la Banca Latina. México Publicación mensual, Junio 2000 N° 76, 54 pp.

Ocampo, José Antonio. La Reforma del Sistema Financiero Internacional, Ed. Fondo de Cultura Económica, México 1999, 195 pp.

Piñón, Antillón Rosa María (Coordinadora). México y la Unión Europea Frente a los Retos del Siglo XXI, FCPyS, UNAM y Delegación de la Comisión Europea en México, 1999, 446 pp.

Piñón, Antillón Rosa María (Coordinadora). El Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: Balance y Perspectivas, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea, Fundación Friedrich Ebert y Universidad Nacional Autónoma de México, México 2005, 422 pp.

Piñón, Antillon, Rosa María. Economía Global e Integración Regional: Las Experiencias de América latina y la Unión Europea, ECSA México, Proyecto Jean Monnet, Comisión Europea y Universidad Nacional Autónoma de México, México, 2005, 224 pp.

Ramírez, Brun José Ricardo. Países en Desarrollo y Sistema Internacional, Ed. Siglo XXI, 6ª. Ed. México 1986. 37 pp.

Romo Murillo David. "Sobre el Concepto de Competitividad". Comercio Exterior. Vol.55, Banco de Comercio Exterior, México, Publicación mensual, Marzo 2005, 85 pp.

Secretaría de Economía, Anuario 2003, 265 pp.

Secretaría de Economía, Anuario 2004, 270 pp.

Soto, Pineda Eduardo y Dolan Simón L. Las Pymes ante el Desafío del Siglo XXI: Los Nuevos Mercados Globales, Thomson, México 2004, 235 pp.