



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO**  
**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES**  
**CAMPUS ARAGON**



**UNAM**  
**ARAGON**

**“ IMPORTANCIA DEL FINANCIAMIENTO EN EL FOMENTO A LAS  
EXPORTACIONES MEXICANAS Y SU IMPACTO EN LA MICRO Y  
PEQUEÑA EMPRESA EN EL PERIODO 1994 - 1998”**

# **T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TITULO DE  
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES**

**PRESENTA**

**ANGELICA AGUILAR BELTRAN**

**ASESOR**

**LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ**

**“POR MI RAZA HABLARA MI ESPIRITU”**

**MARZO'99**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**



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.

A mi hija Katia por ser el amor de mi vida,  
A mi madre y mi padre que ya no está conmigo  
A mis hermanos, mi familia, amigos, al asesor y al  
Dr. Luis López Guerrero.  
Por todo su apoyo, comprensión y espera  
Mi más sincero Agradecimiento.

# INDICE

## INTRODUCCION

<b>1. PROCESO DE INSERCIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA A LA DINÁMICA MUNDIAL</b>	<b>1</b>
1.1. PRINCIPALES TENDENCIAS ECONÓMICAS MUNDIALES	3
1.1.1. GLOBALIZACIÓN	4
1.1.2. COMPORTAMIENTO DESIGUAL DE REGIONES Y PAÍSES	9
1.1.3. REGIONALISMO EN AMÉRICA LATINA	14
1.2. AGOTAMIENTO DEL MODELO DE SUSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES EN MÉXICO	22
1.3. PRESIONES EXTERNAS PARA LA APERTURA ECONÓMICA EN MÉXICO	27
1.4. POLÍTICA DE APERTURA COMERCIAL DE MÉXICO	33
1.4.1. ADHESIÓN DE MÉXICO AL GATT	38
1.4.2. IMPLICACIONES DEL TLCAN	39
1.4.3. CONCERTACIÓN DE ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO CON AMÉRICA LATINA	45
<b>2. LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, FRENTE A LA ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES EN MÉXICO</b>	
2.1. EVALUACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA PROMOCIÓN DE EXPORTACIONES	50
2.1.1. MARCO INSTITUCIONAL	58
2.1.2. RÉGIMEN JURÍDICO DEL COMERCIO EXTERIOR	60
2.1.3. PROGRAMA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES	61
2.2. IMPACTO DE LA APERTURA ECONÓMICA SOBRE EL SECTOR EMPRESARIAL	64
2.3. PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MEXICANA	70
2.4. VINCULACIÓN CON LAS CADENAS PRODUCTIVAS	78
2.5. REQUERIMIENTOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MEXICANA ANTE LA APERTURA COMERCIAL.	84

**3. REQUERIMIENTOS FINANCIEROS PARA EL FORTALECIMIENTO DE LA CAPACIDAD EXPORTADORA DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EL CASO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

3.1. FUNCION DE LA BANCA DE DESARROLLO	90
3.2. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS CREDITICIOS	100
3.3. PROGRAMA DE APOYO CREDITICIO	107
3.4. COSTOS DE INTERMEDIACION FINANCIERA	110
3.5. EVALUACION DE RIESGOS CAMBIARIOS	115
3.6. PROBLEMÁTICA VINCULADA CON LAS EXIGENCIAS DE GARANTIAS	119
3.7. EVALUACION Y PERSPECTIVAS	120

**CONCLUSIONES**

**BIBLIOGRAFIA**

**HEMEROGRAFIA**

**DOCUMENTOS ANEXOS**

# INTRODUCCION

## INTRODUCCION

La globalización origina el agrupamiento entre regiones países y empresas para alcanzar niveles óptimos de calidad y competitividad en el intercambio de bienes y servicios a nivel interno y externo entre las naciones. Por lo tanto, ha propiciado cambios en las estructuras de producción, debido a que se requiere la inyección de capitales a través de diversos programas de financiamiento a todos los sectores productivos. -

Por lo anterior, las pequeñas y medianas empresas necesitan modificar sus estructuras funcionales, operativas y comerciales. Sin embargo, el dinero en el intercambio comercial es escaso, y aún más en los países en desarrollo característica de nuestra economía; en algunos casos se torna difícil acceder a las posibilidades de apoyos crediticios por su pobre capacidad de garantías y lograr su consolidación industrial.

La apertura a la inversión extranjera directa ha permitido fortalecer de manera gradual a las grandes industrias nacionales y multinacionales; mismas que han obtenido beneficios gubernamentales en el proceso productivo, impactando con esto a los mercados nacionales, y afectando a la pequeña y mediana empresa en su desarrollo y consolidación debido al entorno de competitividad comercial que las rodea.

La industria mediana y pequeña en México, que comprende a la gran mayoría de los establecimientos y ocupa a más de la mitad del empleo industrial posee características que confieren un carácter vital a su participación en la consecución de los grandes objetivos nacionales de exportación de bienes y servicios.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Por otra parte, México se encuentra en un proceso de transformación y se percibe en los objetivos gubernamentales al apoyar el crecimiento económico con estabilidad e impulsar la integración de las actividades industriales, comerciales y financieras para generar una mayor competitividad y soslayar los problemas económicos que enfrenta en la actualidad el país.

Para ello, el gobierno federal ha creado diversos programas de financiamiento a las exportaciones no petroleras que, difícilmente la pequeña y mediana empresa ha podido obtener beneficios económicos directos de ellos, ha contado únicamente con los mecanismos de promoción a sus productos y en algunas áreas estratégicas de la producción de bienes y servicios, debido a la falta de consolidación de dicho sector.

El enfoque teórico se fundamenta en las tendencias neoliberales de quienes proponen nuevamente que el estado deje de intervenir en los asuntos de la economía como un agente más, que la economía se regule por el libre juego de las fuerzas de mercado para abatir el gigantismo estatal, en la medida de reducir al mínimo el número de empresas de gobierno, privatizando la economía. Asimismo el desarrollo de la economía se finca básicamente en el rol activo que pueda jugar el sector productivo. La apertura externa y desregulación económica; de igual manera pretende eliminar el proteccionismo a las empresas y abrir la cobertura para que las empresas extranjeras tengan un papel activo en sectores económicos que ante solo estaban a cargo de inversionistas nacionales. Por otra parte proponen la desregulación económica; simplificación de trámites administrativos y la burocracia.

La presente investigación se enfoca en esta teoría neoliberal, ya que nuestro país en las últimas décadas ha establecido dentro de la política económica, industrial y de comercio exterior una tendencia a la aplicación de dichas teorías neoliberales, la reforma económica mexicana así lo considera principalmente en el saneamiento de las finanzas públicas, el control de los índices inflacionarios, el anclaje de los precios clave y salarios nominales, la renegociación de la deuda externa, el retraso de la liberación financiera, el aceleramiento de la liberación comercial, la desregulación económica, la privatización por etapas, la promoción efectiva de la inversión extranjera y mantener una política económica coherente con el financiamiento real a los sectores industriales.

Estos factores han sido el eje de la economía mexicana han establecido las pautas para fortalecer los programas financieros de apoyo y promoción a las exportaciones, sin embargo dentro de la desregulación de las libres fuerzas de mercado se han presentado variables de condiciones para el desarrollo y fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa, en virtud de que esta no ha logrado aún consolidar sus productos a nivel internacional.

Lo anterior se fundamenta en el hecho de que el acceso a la obtención de beneficios directos de los diversos programas financieros de apoyo y promoción a las exportaciones, para la pequeña y mediana empresa dependerá de las condiciones económicas y del desarrollo del país así como, de su consolidación como sector productivo para el desarrollo de su capacidad exportadora.

El objetivo general es analizar los mecanismos e instrumentos de política comercial en el mercado de la globalización internacional, su repercusión en la pequeña y mediana empresa, los diversos problemas que enfrenta este sector para competir en los mercados

mundiales, así como los requerimientos para obtener apoyos financieros para el fortalecimiento de la capacidad exportadora.

Para tal efecto y para dar respuesta al objetivo antes planteado el presente trabajo de tesis se estructuró en tres capítulos los cuales consideran en primer término; el proceso de inserción de la economía mexicana, la globalización, sus efectos a nivel internacional e impacto en nuestro país, la problemática de la micro y pequeña empresa, y finalmente los requerimientos de apoyos financieros para el fortalecimiento de la capacidad exportadora de las empresas mexicanas en el caso de la micro y pequeña empresa.

El primer capítulo se caracteriza por el proceso de inserción de México a la dinámica mundial, el entorno económico nacional considerando el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, las presiones externas y la apertura comercial del país; así mismo, diversos aspectos tales como: las principales tendencias económicas mundiales, la globalización y sus efectos, la coyuntura mundial y el regionalismo en América Latina, situación que dio pauta a las diversas reformas económicas e industriales en el país desde los años sesenta y principalmente las acciones que ha implementado el sector gubernamental para llevar a cabo estrategias que permitieron al país consolidarse en los mercados externos a través de la inclusión en los diversos organismos internacionales y el establecimiento de acuerdos bilaterales y multilaterales de comercio exterior para darle reconocimiento a la potencialidad de producción que en nuestro país se lleva a cabo.

El segundo capítulo pretende situar al lector en la problemática que enfrenta la micro y pequeña empresa frente a los retos internacionales, mismos que impactan en la modificación de sus estructuras funcionales para evitar el rompimiento de las cadenas productivas que tratan de salvarse de los problemas económicos que afectan su

crecimiento; asimismo, se mencionan los requerimientos administrativos, tecnológicos y financieros que requiere este sector para consolidarse en los mercados internacionales ya sea como exportadores potenciales o indirectos proveedores de materias primas.

Finalmente, el tercer capítulo caracteriza las funciones de la banca de desarrollo, la disponibilidad de recursos crediticios, los diversos programas de apoyo financieros y los costos de éstos a través de la intermediación financiera, los riesgos cambiarios y las exigencias de garantías que impactan directamente en la obtención de los mismos.

Al evaluar las perspectivas de crecimiento de este sector se detectan las pocas expectativas que tienen las pequeñas y medianas empresas que por los innumerables requisitos para tener apoyos financieros, se torna casi nulos. Sin embargo, existen alternativas de crecimiento, dado que son un sector muy activo y las instancias involucradas en este ámbito contemplan establecer alternativas, que si bien es cierto, no han tenido del todo éxito por los diversos problemas económicos, la evolución de los principales indicadores económicos muestra un comportamiento favorable de este sector que permite prever que a largo plazo la pequeña y mediana empresa se podrían integrar los ciclos o alianzas productivas y consolidarse como grandes empresas, siempre y cuando las políticas industriales, comerciales, fiscales y financieras las favorezcan y las consideren como elemento importante del desarrollo nacional.

# CAPITULO I

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

## 1. PROCESO DE INSERION DE LA ECONOMIA MEXICANA A LA DINAMICA MUNDIAL.

La globalización de la economía mundial se implanta como tendencia económica desde finales de la década de los sesenta, las naciones consideradas como potencias bélicas mundiales orientan sus intereses desde el enfoque económico basado en el desarrollo y consolidación de su industria para el intercambio de bienes y servicios a nivel internacional. El sector productivo destaca su actividad en la importancia de aplicar las corrientes neoliberales del sistema capitalista. La opción de las empresas transnacionales se orienta en el establecimiento de sucursales en países diferentes del país de origen de la empresa matriz, a fin de obtener el control de materias primas y aprovechar las condiciones favorables de inversión para penetrar en países que buscan industrializarse.

En un inicio con la firma en 1947 del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y con(GATT) firmado por 80 países para negociar concesiones comerciales entre países miembros. En 1958 la integración de la comunidad económica europea que agrupa a Francia, Alemania, Italia, Bélgica los países bajos y Luxemburgo y 31 miembros asociados, a fin de lograr una mayor integración económica y política. Otra asociación se presenta en 1987 con la integración de la cuenca del pacifico, que tiene gran importancia en los últimos años, en donde se concentra el 50% del PIB y el 40% del comercio total. Los países firmantes con mayor dinamismo económico son Estados Unidos y Japón, los del sureste asiático

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

(Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur), así como 10 países mas asentados en las riberas del Océano Pacífico. <sup>1</sup>

En 1993 el Tratado de Libre Comercio de América del Norte firmado entre Canadá, Estados Unidos y México, para firmar una alianza comercial que elimina gradualmente la mayor parte de las restricciones arancelarias entre los países y amplía a los inversionistas.

El objetivo es lograr una inversión extranjera, directa y constante para la creación de cadenas productivas, que abaraten los costos de producción de bienes y servicios, aprovechando las ventajas comparativas y absolutas de las naciones pactantes en los bloques económicos, a fin de alcanzar los niveles óptimos de calidad y competitividad en los mercados internacionales.

Debido a las tendencias antes descritas, nuestro país orienta sus actividades de desarrollo económico a las actividades que se gestan a nivel internacional, a través de una apertura comercial modificando con ello el modelo de sustitución de importaciones implantando desde los años cuarenta, hasta los ochenta.

Previo al análisis de impacto económico y comercial de la dinámica mundial en nuestro país es importante profundizar sobre las causas y los efectos de la corriente neoliberal, económica que precisamente sustenta las condiciones de la globalización y regionalismo.

---

<sup>1</sup> García Fonseca, Cándido. "El Comercio Exterior y su aplicación en la empresa". Ed.JGH Editores. México pág. 17

## 1.1. PRINCIPALES TENDENCIAS ECONOMICAS MUNDIALES.

Los cambios más sobresalientes en la economía contemporánea tienen que ver con el desarrollo de un sistema económico mundial o economía global espacialmente diferenciada, con fuertes interdependencias entre los lugares. Esa economía global se caracteriza, entre otras cosas, por:

- 1). La pérdida de importancia de la producción de materias primas frente a la producción de manufacturas y servicios.
- 2). El predominio de capital financiero "simbólico" como fuerza motriz del sistema.
- 3). La transnacionalización de la economía y la descentralización de la producción para aprovechar la mano de obra.

La distribución mundial de las empresas transnacionales asemeja a una red, donde los puntos de origen o centros de decisiones (empresas matrices) son pocos y los puntos de destino y operación (empresas sucursales). Son muchos. Prácticamente no hay país en el mundo en que no opere una empresa transnacional, sea matriz o sucursal, o ambos tipos, por lo que hoy se puede observar una clara división del trabajo a nivel internacional caracterizada por el intercambio de materias primas, partes, piezas y componentes de aparatos, de máquinas y vehículos, etc. que se desplazan comercialmente de un país a otro.

Por lo tanto, la globalización es un proceso de larga duración asociado con la mundialización del capitalismo. Es espacialmente desigual en sus manifestaciones, logros y consecuencias. Lejos de la homogeneización del mundo, la globalización incrementa el desequilibrio en todas las contradicciones entre el centro y la periferia. Permite la creación de nuevas relaciones espacio-temporales producto de la relación entre lo global y lo local.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Producto de la corriente neoliberal, los procesos de globalización que actúan como fuerzas sistemáticas en la periferia, erosionan la soberanía del Estado - Nación y su capacidad para tomar decisiones autónomas sobre su inserción en la economía mundial y sobre la vida cotidiana social, política y cultural de las localidades.

La integración de los mercados es particularmente intensa en el sector financiero, cuyos flujos superan ampliamente al crecimiento de la producción y el comercio mundiales y llegan incluso a determinar auges o desestabilizaciones internas que en ocasiones son ajenos a las políticas nacionales. El volumen y dirección de los movimientos de capitales estar fuertemente influidos tanto por los elementos de riesgo o rentabilidad propios de cada país como por las fuerzas que se generan en la esfera internacional, los intereses de los grandes capitalistas conllevan al desarrollo de la tendencia globalizante de la economía de la cual trataremos ampliamente en el siguiente apartado.

### **1.1.1. GLOBALIZACION**

La economía internacional adquiere a finales del siglo XX, un renovado auge, el crecimiento es más dinámico en el comercio. La participación porcentual de las exportaciones y/o las importaciones respecto del nivel de la actividad económica ha aumentado de forma paulatina, así que los países que consumían casi exclusivamente lo que eran capaces de producir y que recurrían al comercio exterior tan solo en una mínima parte, han visto duplicar su participación desde 1965 a la fecha.

La globalización de mercados y de procesos de producción ha sido una característica sobresaliente de la evolución de la economía mundial. Destacan como ya se mencionó, el proceso de integración de Europa

Occidental, la Cuenca del Pacífico, el Pacto Andino, el Mercosur y el Acuerdo de Libre Comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. Esta tendencia se deriva de la lucha por los mercados mundiales, misma que ha llevado a una especialización creciente de las economías en las actividades productivas en que cada una de ellas que cuentan con ventajas respecto a la expansión de mercados.

Por lo tanto es importante mencionar como definición de globalización, al fenómeno o proceso económico que se caracteriza por la interdependencia, a partir de la internacionalización de ciclos productivos y de la unificación de mercados financieros, propiciada por los intereses de las empresas transnacionales quienes justifican la idea de un mundo "sin fronteras", este se ha favorecido, como ya se mencionó del desarrollo tecnológico y de la exportación de capitales bajo la idea global, se pretende promover la desregulación de mercado y el libre movimiento de factores productivos a nivel mundial.

También en el ámbito financiero la internacionalización ha sido notable. La globalización e integración de los mercados financieros internacionales y la liberación de los movimientos internacionales de capital ha adquirido niveles espectaculares. Los acontecimientos de los últimos meses en los mercados de divisas y demás mercados financieros, han impactado no solo a los gobiernos y a las empresas; si no que, ahora exigen de la opinión pública, mayor atención y se han convertido en parte integrante de la "cultura económica general".

La tendencia hacia la liberación del comercio internacional ha sido uno de los logros más significativos de las últimas décadas. Esta tendencia no ha sido fácil ni uniforme. Responde básicamente a la idea de que la especialización y el intercambio internacional, al igual que entre personas o

empresas, aumenta la eficiencia y permite obtener ganancias que aumentan el bienestar. Pero al nivel de países, estas ganancias no se distribuyen de manera uniforme: no quiere decir que todos ganen, y es una larga evidencia de las presiones de quienes pueden salir ganado, sobre todo si estos están divididos (y cada uno gana poco en comparación con lo que pierden los pocos que pierden): las limitaciones o restricciones al comercio tienen una tradición casi milenaria. Pero también han sido obvios los peligros de colapsar el comercio: los años ochenta fueron una experiencia muy ilustrativa en que las cifras de comercio cayeron entre 1981 y 1988 a menos de la tercera parte; y que decir de los últimos acontecimientos en Hong Kong, Singapur, Malasia, caída del muro de Berlín y la separación de las Repúblicas Soviéticas, Japón, Argentina, Brasil, México y Rusia y el riesgo de un proceso recesivo mundial; que son una invitación, para presiones o prácticas proteccionistas de industrias o sectores que creen encontrar en lo "extranjero", los "culpables" de las condiciones y de las diferencias económicas entre los países<sup>2</sup>.

Muchos de los países en desarrollo han optado por liberalizar de forma importante su comercio internacional; y si bien es cierto que, pueden haber estado mas o menos influenciados por las recomendaciones de organismos internacionales, no se puede ignorar el valor ejemplar de algunos casos de éxito de las últimas décadas como los del mismo Japón, Corea del Sur y otros países del Sudeste Asiático. Además se ha avanzado en la globalización de la producción mundial, no solo por la consideración supranacional de los mercados, sino por el flujo de las inversiones extranjeras y las estrategias de las empresas multinacionales.

---

<sup>2</sup> Ibarra Muñoz, David. "Globalización, Moneda y Finanzas" en Mercado de Valores, Nacional Financiera México, Mayo 18, p.3-16

No han faltado en todos estos procesos; tensiones, amenazas o temores provocados por la dosis de Incertidumbre y/o inestabilidad que se introducen a la economía mundial; incluso, en algunos casos las presiones proteccionistas se han reactivado, amenazando llevar al mundo a la situación de guerra comercial.

En los últimos años la tendencia a liberalizar el comercio ha sido notable en muchos de los países en desarrollo. A la hora de encontrar explicaciones, van desde los malos resultados derivados de las estrategias más cerradas hasta los "consejos" o "imposiciones" de organismos internacionales. La correlación entre liberalización comercial y los resultados económicos globales por un lado parece clara, pero por otra presenta elementos problemáticos.

Recientemente ha sido objeto de creciente atención la relación dinámica entre crecimiento y apertura a la economía internacional: la evidencia de las grandes divergencias en riqueza y bienestar entre países, persistentes en la teoría de consolidar la infraestructura y resolver la problemática de los países del tercer mundo que por su grado de desarrollo son absorbidos por las empresas multinacionales quienes se adueñan del sector productivo y por ende de las economías nacionales.

La globalización afectó en forma decisiva la autonomía y la integridad de los estados nacionales en varias cuestiones fundamentales de las economías internacionales, tanto en la esfera productiva como en la financiera, la globalización entraña las tres condiciones que se describen enseguida:

El producto debe ser global. Debe tratarse de un producto universal susceptible de ser identificado y demandado en escala mundial por el

consumidor como, por ejemplo, las hamburguesas de Mc Donald's pero puede también tener otro significado. Así, se puede decir que una compañía de transporte marítimo está globalizada si hace escala en los cinco Continentes, al igual que un banco que opera como banca universal en todas las grandes plazas financieras del mundo.

Para que la actividad de un grupo se considere global es preciso que la posición del competidor en el mercado nacional sea fundamentalmente afectada por la posición global. Su capacidad de penetración dependerá de los resultados globales en la medida en que se capitalicen en escala local las ventajas obtenidas en el mundo entero.

La ausencia de preferencia operacional por el país o por la zona de implantación original. Solo las condiciones de costos y rendimientos comparados deben determinar la afectación de los medios financieros y humanos. El grupo global es el que tiene circulación intensa de personal de dirección, incluso si en la practica los dirigentes del país de origen son mayoritarios.

Es indudable que la construcción de mercados globales corresponde a los intereses de las empresas globales. Pero que ocurre en el otro extremo de la gama de posibilidades productivas. Millones de medianos, pequeños y microproductores encuentran que el mercado en el cual sus capacidades productivas eran pertinentes ha desaparecido. Producían y comercializaban en y para mercado locales, regionales, nacionales que fueron destruidos, expropiados podríamos decir. Lo que era productivo y competitivo el día de ayer no lo es mas hoy. Es decir, lo que era competitivo en un mercado regional o nacional no esta resultando serlo en el nuevo mercado globalizado. Lo que esta implicando la destrucción masiva de las

capacidades productivas que se encuentran en manos de la gran mayoría de los grandes productores.

En el último decenio culminaron cambios en las políticas para las empresas transnacionales, por ejemplo la crisis ecológica planetaria, la revolución de la informática y la comunicación. Los noventa han sido los años del derrumbe del estatismo y del bloque socialista, de la extensión mundial del nuevo sistema financiero (el dinero electrónico, la titularización - bursatilización del crédito, etc.), así como la generalización de la reforma de corte neoliberal en los países en desarrollo. Los cambios más evidentes fueron las expresiones mercantiles, como la unificación y la extensión sin precedentes del mercado mundial o la globalización de los circuitos financieros.<sup>3</sup>

En los años noventa la mundialización de la competencia en un marco más abierto y complejo, moldeado por la globalización financiera, dio lugar a una segunda fase mucho más amplia de reconversiones productivas, privatizaciones y reformas estructurales que tienden a abarcar de manera progresiva al mundo entero, ya que en la medida en que un país presente mayor porcentaje en el comercio exterior en el producto interno bruto de una nación, está se considera más globalizada, al contrario de lo que sucede en los países de donde importa o a donde exporta le afecta con mayor intensidad. Lo nuevo de la actual situación radica en que la globalización se ha extendido a todos los países del mundo y ya no es privativo de las naciones más desarrolladas.

La globalización es un hecho imperativo de la vida moderna. No se puede elegir estar al margen de ella, a menos que el país se cierre así mismo, con

---

<sup>3</sup> Ibarra Muñoz. David Op. Cit. P. 3-16

el riesgo de retroceder en su camino hacia la modernidad. La cuestión reside en aprovechar los aspectos positivos de la globalización y de evitar los negativos. Los efectos de la economía internacional se reciente en un país al fin de cuentas de una manera específica; más en una región que en otra. Lo cual quiere decir que los efectos de la globalización se manejan de una manera regional, tal como se describe en el siguiente tema.

### 1.1.2 COMPORTEAMIENTO DESIGUAL DE REGIONES Y PAISES

Los cambios referidos tuvieron lugar dentro de una desaceleración del crecimiento económico mundial que aún no se ha superado claramente. En los primeros cuatro años del actual decenio el crecimiento del PIB real mundial fue de alrededor de 2%, inferior al registrado a fines de los ochenta. Posteriormente se registro un repunte, aún no consolidado, que osciló en torno a 3.5%.<sup>4</sup> La desaceleración del crecimiento del comercio internacional fue menos aguda, pues de un crecimiento de 7.2% en el lapso 1987-1989 pasó a otro de 4.7 de 1990 a 1993. Luego se presentó una recuperación notable en 1994 y 1995 que se atemperó en 1996.

	1987-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
PIB mundial	4.0	2.4	1.3	2.0	2.5	3.7	3.5	4.0
Países industrializados	3.6	2.4	0.8	1.5	1.1	3.1	2.1	2.2
Países en desarrollo	5.0	4.0	4.9	5.9	5.9	6.6	5.9	6.5
Países en transición <sup>1</sup>	3.7	-3.9	-11.6	-15.2	-9.1	-9.5	-0.8	0.1
Exportaciones mundiales	7.2	5.5	3.5	5.7	3.9	8.7	9.2	5.6
Países industrializados	6.7	7.5	2.9	4.4	2.3	8.3	7.3	5.3
Países en desarrollo	10.3	6.6	6.5	10.0	7.3	11.3	11.2	7.0
Países en transición	1.8	-9.5	-	-	-	4.6	13.5	4.7

<sup>1</sup> Europa Central, Rusia, región trascaucásica y Asia Central.

Fuente: FMI, Perspectivas de la economía mundial, 1995, 1996; Naciones Unidas, Estudio económico y social mundial, 1995.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

<sup>4</sup> Dabat, Alejandro, "tendencias de la Economía Mundial" en Comercio Exterior, Vol. 48 nov. 1997. Pp.862

Como se observa en el cuadro anterior, el crecimiento del producto interno bruto decreció durante el período de consolidación de los procesos de globalización mundial, principalmente durante 1991 y 1992. En 1994, se presenta un crecimiento principalmente en los países en desarrollo, originado por el incremento de las exportaciones petroleras dependientes de éstos países. En consecuencia las exportaciones reflejan un aumento considerable durante 1994 y 1995 en todas las naciones, consecuencia de la apertura comercial y de la dinámica del intercambio de bienes y servicios a nivel mundial.

Como en otros ciclos, en 1994 la caída del producto mundial obedeció a una recesión en los países industrializados que coincidió con el colapso de la Unión Soviética y de Europa Oriental. Para aquellas economías la recesión se tradujo en un crecimiento prácticamente nulo del PIB por habitante (0.4% anual de 1990 a 1993) y en un aumento de la tasa de desempleo de 6 a 8.1 por ciento en los mismos años, con incrementos particularmente importantes en Alemania (de 6.2 a 8.8 por ciento), el Reino Unido (de 5.8 a 10.3 por ciento), Suecia (de 1.5 a 8.2 por ciento), España (de 16.3 a 22.7 por ciento) y Canadá (de 8.1 a 11.2 por ciento).<sup>5</sup>

PIB REAL DE ESTADOS UNIDOS, LA UNIÓN EUROPEA Y JAPÓN, 1987-1996 (TASA ANUALES DE CRECIMIENTO)

	1987-1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Estados Unidos	3.6	1.2	-0.6	2.3	3.1	4.1	2.0	2.4
Unión Europea	4.2	3.0	1.1	1.0	-0.6	2.8	2.5	1.6
Japón	5.0	4.8	4.3	1.1	-0.2	0.5	0.9	3.6

Fuente: FMI, Perspectivas de la economía mundial, 1995 y 1996.

La recuperación fue particularmente débil (crecimiento medio de 2% en 1993-1996) y se reflejó en un mejoramiento muy pequeño del empleo, salvo

<sup>5</sup> Dabat, Alejandro. "tendencias de la Economía Mundial" en Comercio Exterior, Vol. 48 nov. 1997 p. 862 - 873

en Estados Unidos, cuya tasa de desocupación por primera vez se ubicó por debajo de 5% en abril de 1997.

	1987-1990	1991	1991	1993	1994	1995	1996	1991-1996
Asia 1	7.2	6.4	8.2	8.7	9.1	8.6	8.0	8.2
América Latina 2	1.7	3.5	2.7	3.3	4.6	0.6	3.4	3.0
Oriente Medio <sup>3</sup>	4.0	3.5	6.2	4.2	0.5	3.6	3.9	3.6
África	2.9	1.7	0.7	0.8	2.6	3.0	5.0	2.3

Cifra preliminar. 1. Excluye a Japón. 2. Incluye al Caribe. 3. Incluye Turquía, Chipre y Malta.

Fuentes: FNI, Perspectivas de la economía mundial, 1995 y 1996, y CEPAL, Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe, 1995 y 1996.

Ante la recesión de los industrializados, los países en desarrollo, siguieron un modelo diferente del de las crisis mundiales anteriores, pues sólo se vieron afectados de manera negativa los países agrarios y monoexportadores o los de economía cerrada como los predominantes en el continente africano o muy presentes en el Medio Oriente (donde las economías son en su mayoría petroleras, si bien hay algunas semiindustriales, como Israel, Turquía, Egipto y México). Estas economías, como ha sucedido siempre, sufrieron la caída de las importaciones de productos básicos realizados por los países industrializados y el consiguiente derrumbe de los precios de sus productos de exportación. Como resultado, el crecimiento económico de esas regiones de 1991 a 1996 fue menos que en 1987-1990, aunque con clara tendencia al alza durante los dos últimos años considerados.

Para los países capitalistas emergentes bien integrados al mercado mundial la coyuntura de los noventa fue muy favorable, pues lograron superar la crisis de la deuda de los ochenta y alcanzaron un gran

dinamismo económico. En Asia fue precisamente en este período cuando se acentuó y generalizó el crecimiento económico, el cual dejó de limitarse, como en la década anterior, a unos pocos países de la región oriente, para abarcar a casi todo el continente, pues se exceptuaron los países petroleros del Medio Oriente y las otras repúblicas soviéticas. Si no se considera 1995, para América Latina fue, en términos generales, un período de recuperación productiva y drástica reducción de las presiones inflacionarias que, aún más que en otras regiones, se tradujo en logros en el campo social.

De 1991 a 1993 el volúmen de sus exportaciones de bienes y servicios creció dos veces y media más que en los países industrializados. En el caso de los flujos de capital, en sus principales modalidades, el incremento fue mayor. De 1989 a 1994 de la inversión directa hacia estos países registró tasas superiores a 25% anual y se mantuvo invariable tanto en la etapa inicial de fuerte descenso de los flujos mundiales durante la recesión de los países industriales, como con posteridad a ella, antes de desplazarse a una tasa también muy alta de 17% en 1995.<sup>6</sup> Como resultado, la participación de las naciones en desarrollo en el total de la inversión directa mundial pasó de 16.5% en 1990 en 1994, para caer a 32% en 1995 como resultado del "efecto tequila" y de la vigorosa recuperación posrecesiva de la mayoría de los países industriales. Más importante aún (porque atestigua la firme implantación de la empresa transnacional de base regional) fue el crecimiento de la inversión directa de esos países en el exterior, con una media de 37% de 1989 a 1995.

---

<sup>6</sup> Dabat, Alejandro. Op. Cit. P. 870

**FLUJOS DE INVERSIÓN BRUTA PRIVADA EN EL MUNDO Y EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO**  
(MILES DE MILLONES DE DOLARES)

		<b>Inversión directa A países en desarrollo</b>	<b>De países en desarrollo</b>		<b>Inversión de cartera A países en desarrollo</b>	<b>De países en desarrollo</b>
	<b>Mundial</b>			<b>Mundial</b>		
<b>1989</b>	<b>195</b>	<b>28</b>	<b>10</b>	<b>270</b>	<b>-</b>	<b>7</b>
<b>1992</b>	<b>126</b>	<b>44</b>	<b>22</b>	<b>356</b>	<b>33</b>	<b>47</b>
<b>1993</b>	<b>208</b>	<b>67</b>	<b>33</b>	<b>534</b>	<b>63</b>	<b>90</b>
<b>1994</b>	<b>226</b>	<b>84</b>	<b>39</b>	<b>512</b>	<b>57</b>	<b>50</b>
<b>1995</b>	<b>318</b>	<b>100</b>	<b>47</b>	<b>546</b>	<b>58</b>	<b>37</b>
<b>1996</b>	<b>n.d</b>	<b>n.d</b>	<b>n.d</b>	<b>768</b>	<b>n.d</b>	<b>92</b>

1. Flujos netos totales (incluye operaciones en mercados secundarios y salidas). 2. Emisiones internacionales de bonos y acciones (no incluye compras en el mercado secundario). N.d. No determinada.

Fuentes: UNCTAD, World Investment Report, 1995 y 1996; FMI, International Capital Market, Washington, 1995, y Banco Mundial, Informe sobre el desarrollo mundial, 1995 y 1996.

Las cifras expuestas establecen un cambio importante en el ciclo económico mundial, en las relaciones entre los países industriales y emergentes y las de éstos entre sí. Dichas relaciones siguieron un patrón diferente del que históricamente predominó en las anteriores recesiones, incluida la crisis de 1981-1982.

La recesión en las naciones industrializadas a principios de los noventa prácticamente no afectó el dinamismo económico ni las exportaciones de los países emergentes, que antes bien elevaron su crecimiento a partir de la ampliación del comercio entre ellos mismos. En dicha coyuntura (aunque no para todos los países), la importancia de los países industrializados en el crecimiento económico mundial no radicó tanto en su papel como principales importadores de mercancías (lo que en su momento se denominará "centros cíclicos" de la economía mundial") cuanto en el que cumplieron como exportadores de tecnología y capitales a las naciones

emergentes, lo que impulsó las ventas de mercancías de éstas hacia otros países emergentes. Tal es el caso de los países de Latinoamérica, principalmente México, que inició gestiones mas tempranas que en otros países para lograr integrarse regionalmente a las mejores expectativas de desarrollo regional.<sup>7</sup>

### 1.1.3 REGIONALISMO EN AMERICA LATINA.

Las políticas y los proyectos de desarrollo regional en América Latina han evolucionado de conformidad con la situación coyuntural de cada país. Los modelos y las prácticas de desarrollo que se han aplicado permiten prefigurar la sociedad que se intentaba generar con ellos como medio para superar la crisis que afecta al continente. Por tanto, hablar de un modelo histórico de desarrollo en América Latina implica a su vez mencionar como se concebía el futuro y cuales eran las posibilidades que los grupos indigentes advertían para realizarlo. en pocas palabras, durante los últimos decenios el modelo nacional de desarrollo de los países latinoamericanos se reflejo en el ámbito regional o local.

A continuación se presentan los rasgos fundamentales de la practica de desarrollo regional en América Latina durante la ultima mitad de este siglo. en segundo lugar se exponen las nuevas modalidades de desarrollo regional, para comprender las virtudes y los defectos de dicha tendencia.

El desarrollo integrado de las cuencas hidrográficas es el primer intento formal de desarrollo regional generado en América Latina. Se basó en la

<sup>7</sup> Dabat, Alejandro...Op. Cit. P. 862 - 873

experiencia de Estados Unidos para crear infraestructura y generar empleo. Su objetivo principal era solucionar la severa desocupación que afectó a dicho país después de la crisis de los ochenta. La mayor parte de las naciones de América Latina emprendieron proyectos basados enteramente en dicha experiencia. Los instrumentos utilizados fueron las inversiones en obras hidroeléctricas, la creación de infraestructura básica y la provisión de riego en extensas áreas para impulsar la producción agrícola en las cuencas hidrográficas.

Por citar algunos ejemplos, en los ochenta Argentina, Brasil y Chile contaban con regionalizaciones y muchos otros países latinoamericanos ya estaban muy avanzados al respecto. Junto con la regionalización se crearon polos de desarrollo industrial con el objetivo de generar efectos positivos en las economías de la región adyacente, principalmente por la creación de nuevos empleos y el establecimiento de actividades productivas complementarias.

A pesar de los grandes esfuerzos invertidos en dichos proyectos, no se obtuvieron todos los resultados esperados, en primer lugar porque muchos de ellos no lograron llegar a la fase de ejecución. Y en segundo lugar porque los resultados distaron significativamente de los objetivos fundamentales que los hayan originado y justificado.

Se privilegian entonces las políticas económicas no intervencionistas, el libre juego del mercado y la libre disposición de los factores en el territorio nacional y regional. Se postulaba que el mercado equilibrara la distribución de estos y generaría por sí solo el crecimiento de las regiones más marginadas.

Esta propuesta de desarrollo regional comenzó a declinar conforme se instauro la democracia en los países latinoamericanos. Paulatinamente cobraron auge las políticas basadas en la participación popular. La larga etapa de gobiernos dictatoriales en América Latina había coartado las posibilidades de participación popular en la mayoría de los países. Una vez recuperada la democracia comienzan a aparecer proyectos de desarrollo, en especial, en escala local y microregional - con amplia participación de la población.

En el decenio de los ochenta hubo un gran esfuerzo por generar instancias de participación popular a fin de generar propuestas más eficaces y realistas de desarrollo regional y local. No obstante dichos esfuerzos han sido desarticulados y han carecido de políticas amplias que los sustenten. A ello se suma la profunda crisis de la economía latinoamericana, durante todo ese decenio, la cual afecto cualquier tipo de planificación territorial de corto, mediano y largo plazo.

Sin embargo, tales estrategias han sido muy importantes para inducir una mayor conciencia acerca de los problemas territoriales en cualquier escala, en especial local y regional, Así a fines de los años ochenta se esboza un nuevo paradigma en las políticas de planificación que considera actor importante a la población en general, aunque con enfoques muy diferentes al que lo precedió.

A principios de los años noventa comenzó a vislumbrarse un nuevo paradigma de desarrollo territorial, mas asociado a la gestión empresarial y a la búsqueda de competitividad del territorio que a los viejos criterios de equilibrio territorial. Los temas que ahora interesan son las políticas científico - tecnológicas, el ambiente, la descentralización y la creación de pequeñas y medianas empresas (PYMES). Cobra importancia fundamental

el empresario innovador y competitivo, con arraigada identidad local y regional.

La aparición en América Latina de este paradigma no es usual. En Europa y Estados Unidos ganó aceptación a partir de la crisis del petróleo del decenio de los setenta. Su aplicación en América Latina no es sólo producto de la difusión de los parajes centrales a los periféricos, sino de la conjunción de varios elementos, entre los cuales están:

- La democratización de los países latinoamericanos. Ha obligado a generar amplios espacios de participación lo que a la vez implica la intervención de la sociedad civil en los procesos de desarrollo. A ello se suma la descentralización administrativa en la mayoría de estas naciones, la cual se acompaña de transferencias de funciones del Estado central a las instancias regionales, provinciales y locales, así como de la creciente asunción de nuevas actividades y funciones por parte de dichas instancias. A esta política administrativa se agrega la participación directa de la sociedad civil (y en especial de organismos no gubernamentales, ONG) en el desarrollo.
- Procesos de reconversión productiva. La dinámica de la actividad mundial comenzó a cambiar a partir de la crisis del petróleo en los años setenta. A partir de ese momento sobreviene una profunda transformación lo que da lugar a la producción flexible propiciada por la revolución científico-tecnológica. Esta transformación también ocurrió tardíamente en América Latina, aunque sólo se manifestó en algunos casos. En cambio, fueron numerosos los planes de ajuste estructural en el plano económico que repercutieron en la producción y determinaron la apertura externa y una necesidad de innovación constante para competir en un mundo cada vez más interrelacionado.

- Asociados a esta reconversión productiva, los adelantos en los transportes y las comunicaciones y las nuevas tecnologías permiten actividades productivas disociadas espacial y temporalmente, lo que abre nuevas perspectivas a la producción en general. Estas, sin embargo, tienen severas dificultades para propagarse en América Latina, cuya economía se basa en la producción de bienes primarios con poca o nula industrialización.
- Por ultimo, en todos los países latinoamericanos desaparece la idea del Estado protector. Con los planes de ajuste estructural, la descentralización y la aparición de nuevos paradigmas productivos, se evidencia la ineficiencia del Estado para guiar los procesos y de gestión para el desarrollo. A eso se suma la falta de credibilidad de los funcionarios públicos en particular y del Estado en general. De la conjunción de las políticas de descentralización y en especial de las empresas públicas se deriva un nuevo modelo de desarrollo que se basa en la habilidad de gestión y las capacidades de cada territorio, las cuales ya no constituyen ventajas comparativas, sino competitivas. Como lo expresa claramente Boisier, "La competitividad es hoy una competitividad sistemática, basada en la productividad conjunta de la cadena productiva y de servicios ligada a un producto que logra ubicarse en nichos competitivos. La red de subcontratistas, proveedores, prestadores de servicios, que se teje en torno a una producción competitiva, se constituye territorialmente, mostrando una elevada densidad de interacciones en el espacio geográfico próximo a la empresa exportadora, el cual más o menos coincide con un territorio local o regional".<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Dabat, Alejandro, "Tendencias y Perspectivas de la Economía Mundial" en Comercio Exterior, Bancomext. Vol. 47. México. Pp. 862

## **CAMBIOS ESTRUCTURALES.**

Los más evidentes fueron las expresiones mercantiles como la unificación y la extensión sin precedentes del mercado mundial o la globalización de los circuitos financieros. También se consolidaron y extendieron otros planos, como:

- a) Las redes supranacionales de información y comunicación, cuya expresión más reciente es la de Internet.
- b) Los eslabonamientos productivos en torno a la empresa transnacional y sus alianzas estratégicas y eslabonamientos productivos.
- c) La creciente mundialización de la cultura.

Los cambios estructurales dieron lugar a la progresiva conformación de un nuevo modelo de acumulación, centrado en la producción de bienes y servicios. Lo anterior se ha traducido en un nuevo tipo de ciclo industrial dependiente del sector informático que dio lugar a una nueva dinámica internacional que tendió a subordinar de manera progresiva a las diferentes esferas productivas y las economías nacionales.

En los años noventa la mundialización de la competencia en un marco más abierto y complejo, moldeado por la globalización financiera, dio lugar a una segunda fase mucho más amplia de reconversiones productivas privatizaciones y reformas estructurales al interior de cada país.

Si bien esta situación sometió a todos los países a restricciones y objetivos comunes, no todas las respuestas nacionales se enmarcaron en un "modelo neoliberal", ni en Europa, ni en Asia, ni en América Latina. Puede decirse que la tendencia neoliberales predominaron en las primera etapas de los procesos de

apertura externa y reestructuración y después abrió paso a un nuevo tipo de experiencias como por ejemplo el caso de México.

La globalización afectó en forma decisiva la autonomía y la integridad de los estados nacionales en varias cuestiones fundamentales, al subordinarlos a los eslabonamientos, redes y circuitos económicos internacionales, a la lógica económica de la globalización, a la reducción de la importancia del tamaño de los mercados internos en favor del acceso directo al mercado mundial globalizado de espacios multinacional es más amplio, como los nuevos bloques comerciales.

## **NUEVA REGIONALIZACION**

La llaman nueva regionalización de la economía mundial es resultado de este último proceso, que comenzó a gestarse en el decenio de los ochenta a partir de dos fenómenos asociados:

- A) El desplazamiento de la cuenca del Atlántico por la del pacífico como espacio principal del comercio mundial, ya que en esta área se concentra un importante número de operaciones comerciales.
- B) La pugna trilateral por la hegemonía internacional entre las grandes potencias ascendentes (Japón y Alemania) y la potencia mundial (Estados Unidos), expresada en la tendencia a la constitución de tres espacios regionales diferenciados en sus características de asocionismo en Asia, Europa y América.

Como resultado, Japón comenzó a surgir como la principal potencia económica, por su papel preponderante en la región más dinámica del mundo. La Cuenca del Pacífico, cuya actividad económica y comercial, implicó el surgimiento de un elemento importante de la Triada, debido a que en esta área geográfica se

desarrollan proyectos productivos de mucho impulso en el Comercio Internacional, el Yen, se ha consolidado como moneda, debido a su gran importancia en la inversión extranjera directa.

En los años noventa se presentaron modificaciones fundamentales; por mencionar algunos: la proliferación de espacios de Integración regional mucho más diversificados, centrados en el papel fundamental de los países emergentes de mayor tamaño y nivel de industrialización de Asia, Oceanía, América y África mediante una compleja red de acuerdos multilaterales y bilaterales entre los que destacan la constitución formal de la asociación de naciones del sudeste asiático (ANSED por sus siglas en Inglés) o el Mercosur, o de espacios informales tan importantes como la "Gran China". Así, puede decirse que se trata de un tipo de regionalización que expresa, además de la mundialización de la nueva división internacional del trabajo, el avance de una nueva jerarquización de países agrarios y de economía cerrada) y la expansión industrial y comercial de las naciones o capitalismo emergentes, en particular de Asia Oriental.

Las tendencias recientes de la regionalización recogen importantes cambios en las relaciones de fuerza entre las grandes potencias industriales. Éstas son resultado de la rápida recuperación económica de Estados Unidos y de sus logros en los aspectos fundamentales de la globalización (liderazgo en los nuevos sectores productivos de punta, el nuevo sistema financiero y el TLCAN), en contraposición a la crisis japonesa y las grandes dificultades de Alemania y los países de la Unión Europea.

Junto a la recuperación de Estados Unidos o la creación del TLCAN, en América Latina surge el llamado "regionalismo abierto", amplia red de bloques y tratados de apertura comercial cuya expresión más avanzada es el Mercosur. Éste, estructurado en torno a Brasil y su alianza con Argentina, ha adquirido una fuerte dinámica expansiva con tendencia a abarcar toda la porción meridional del

continente. En esta medida, el desarrollo del Mercosur entraña el surgimiento de un nuevo polo de integración regional contrapuesto al impulsado por Estados Unidos comerciales entre el Sur y el Norte (con América Central y el Caribe), que tiende a aislar aún más a México de los principales países de América Latina.

## 1.2 AGOTAMIENTO DEL MODELO DE SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

Durante el período 1940-1980, nuestro país aplicó cambios estructurales en la modelo de desarrollo económico, fundamentado en un proceso de sustitución de importaciones que impedía el flujo de bienes y servicios del exterior, a través de altos aranceles y en algunos casos la prohibición de importación de ciertos productos. Lo anterior, con la finalidad de fortalecer y consolidar la incipiente industria nacional, a través del apoyo del Organismo del estado.

Durante la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, la industria manufacturera creció a razón de un 7% anual, impulsado de esta manera el crecimiento del PIB a un ritmo más acelerado. Estas tasas fueron alcanzadas por muy pocos países en el mundo; la industrialización de México fue calificada entonces como una de las más exitosas y estables. La industrialización cambio a México, de país agrario-minero lo transformó en industrializado a nivel intermedio y de servicios de ser un país rural en otro eminentemente urbano, con todos los problemas del caso.<sup>9</sup>

Este proceso permitió conformar un conjunto de actividades productivas que se caracterizaron por una baja vulnerabilidad externa y por un dinamismo más estable que el de otras actividades económicas cuyo grado de integración relativamente avanzado es producto de la industrialización de sustitución de

---

<sup>9</sup> Villarreal, René "México 2000 Hacia el Nuevo Milenio. Ed. FCE. México p. 182

importaciones. En ese sector se encuentran actividades productoras de bienes de consumo no duradero, entre las que destacan el paquete básico parte importante de los insumos de amplia difusión y algunos bienes duraderos.

Entre las ramas de insumos con amplia difusión se encuentran madera, papel, cartón, petróleo y derivados, productos de vidrio y cemento, minerales no metálicos e industrias básicas del hierro y el acero. Estas actividades experimentaron importante crecimiento en todo el periodo. Así mismo, tienen la particularidad de presentar importantes efectos multiplicadores, tanto hacia delante como hacia atrás. Algunas actividades de este sector depende de la producción interna de bienes de consumo básico y de consumo de amplia difusión han logrado cierta competitividad en el mercado mundial, conformándose un pequeño núcleo de actividades industriales exportadoras en esencia, se produjo una importante diversificación de la estructura productiva y de la industria nacional. Entre los cambios que se han producido al interior de la industria manufacturera se aprecia la reducción de los bienes de consumo y el consiguiente aumento de los bienes intermedios y de capital. Sin embargo, aun es reducida la cuota del total correspondiente a este último tipo de bienes lo que señala la ausencia de una articulación adecuada en la industria manufacturera. En los veinte años la creación de empleo industrial aumento a un ritmo inferior al de los mismos años previos.

Los logros del proceso de industrialización han sido muchos y superiores a los alcanzados en la mayoría de los países de la región; pero la ISI presento sus limites para superar la vulnerabilidad externa de la economía requisito fundamental para poder garantizar un proceso de crecimiento autosostenido desde la perspectiva de la historia económica, se podría calificar al periodo de 1940-1981 como un ciclo de crecimiento económico autosostenido, bajo una estrategia de ISI y un crecimiento hacia adentro, dividido convencionalmente en tres etapas.

- Industrialización sustitutiva de bienes de consumo (1940-1958)
- Industrialización sustituto avanzada y crecimiento con estabilidad cambiaria y de precios (1958-1970)
- Destitución de importación y petrodependencia externa (1970-1981)

En la practica, esta ultima etapa de transición de la política económica de nuestro país. Se paso a Instaurar una estrategia de industrialización sustitutiva, que había derivado en la devaluación y crisis de 1976 a una devaluación y crisis de 1976 en base a la consolidación del sector petrolero exportador como pivote del acelerado crecimiento económico. Esto condujo al país a la trampa de la petrodependencia y a la de sustitución de importaciones.

Es así como la economía evidencia una clara situación petrodependencia, monoexportación, monodependencia financiera del petróleo y tendencia a la monodependencia fiscal, al mismo tiempo, las previsiones que se realizaron en ese entonces sobre la dinámica de los ingresos en el futuro eran compartidas e impulsadas para la totalidad de organismos especializados.

En síntesis, lo más importante del programa de liberación comercial aplicado fue el enfoque de racionalización de la protección tanto en importaciones como exportaciones, que hubieran podido causar reacciones desestabilizadoras en el sistema económico y destruir la planta productiva (industrial en particular) existente.

El modelo de sustitución de importaciones, fue sustituido por uno dirigido hacia el mercado externo, con economía abierta en la cual la participación del estado en la economía esta delimitada por un marco legal e institucional. En este nuevo modelo de desarrollo el estado ocupa un lugar menos importante, y la propiedad pública, así como la competencia, ocupan un lugar trascendente.

En nuestro país, la apertura comercial se presentó antes de la modernización de la industria nacional, la cual se estaba enfrentando ya a la competencia externa por lo que se requería cambiar el orden de los factores, buscando finalmente que la apertura impulsara primero que nada para la modernización industrial. Asimismo, el modelo de sustitución de importaciones no garantizaba el éxito del sector industrial en el nuevo modelo de apertura comercial.

Por otra parte, es importante analizar los efectos y consecuencias de los ajustes macroeconómicos ya que el crecimiento de la demanda agregada en conjunto con la infraestructura económica resultaba insuficiente para satisfacer los requerimientos derivados de la demanda global y del propio sector industrial. Asimismo, la política cambiaria, que estableció un tipo de cambio fijo, independiente de las diferencias inflacionarias respecto del exterior implicó la sobrevaluación del tipo de cambio y agudizó los problemas de la balanza de pagos. El desfavorable contexto económico internacional contribuyó a precipitar la crisis y a deteriorar aún más el déficit de cuenta corriente, como resultado de la recesión generalizada de la economía mundial, la contracción del comercio internacional, el alza en las tasas de interés y la caída del precio y de la demanda de petróleo.

Sin embargo, la crisis de 1982 es fundamentalmente la agudización de los problemas estructurales del desarrollo industrial. El desequilibrio ente el sector industrial y el comercio exterior, derivado de la escasa integración de la industrial, de su desarticulación con los otros sectores económicos de su limitada competitividad externa, es la principal deficiencia de la estructura industrial, la cual, pese a haber estado presente a lo largo de todo el proceso de industrialización, se fue agudizando en la última década hasta llegar a su nivel crítico en 1982. Este desequilibrio estructural fundamental es producto tanto de la concepción parcial de la estrategia industrial como de la aplicación inadecuada de

las políticas de protección, fomento y regulación de la industria, que reforzaron dichas tendencias del modelo de industrialización. Sin embargo, los problemas de la deuda externa, el choque petrolero y la inflación determinaron una estrategia económica que implicó la instrumentación de programas macroeconómicos de corto plazo (PIRE, PAC, PSE) que ha significado una estrategia de "ajuste industrial recesivo y de exportación forzada".<sup>10</sup>

Los resultados adversos de la política de sustitución de importaciones se empezaron a manifestar en el decenio de los sesenta: surgimiento de una estructura productiva oligopólica, poco eficiente y con un marcado sesgo antiexportador, incapacidad para crear un mercado interno vigoroso, pese a que los salarios crecieron en términos reales; la acentuada transferencia de recursos del resto país a las zonas urbanas; fuertes presiones en la cuenta corriente, e incapacidad para absorber la oferta de mano de obra y mejorar la distribución del ingreso.

A mediados de los sesenta estos comportamientos desembocaron en una clara tendencia al aumento de la inflación, el endeudamiento externo y el déficit fiscal. Ante ello, creció la discusión sobre la necesidad de revisar la estrategia de desarrollo y realizar ajustes de fondo. Sin embargo, los enormes ingresos que comenzó a recibir el país en ese entonces por las exportaciones petroleras y la contratación de deuda externa postergaron la corrección de los severos desequilibrios.

Las consecuencias fueron graves ya que en 1982 se agudizaron los desequilibrios de precios, fiscal y comercial, el endeudamiento externo se cuadruplicó y se registró una cuantiosa fuga de divisas. Todo ello evidenció debilidad del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones y en las exportaciones petroleras. La grave situación que afrontó el país al concluir el período 1976 –

---

<sup>10</sup> Villarreal, Rene. Ob. Cit pág. 193

1982, y que llevó incluso a decidir la suspensión temporal de pagos, reavivó la discusión sobre la necesidad de emprender una estrategia de desarrollo basada en la promoción del comercio exterior.

La experiencia histórica ha mostrado que no hay país que haya podido modernizar su industria en un marco económico de estancamiento y recesión, la razón fundamental es la reestructuración que requiere de inversión y progreso tecnológico. Por otra parte, las exportaciones no petroleras han crecido a una tasa promedio anual muy significativa, lo que muestra un crecimiento muy dinámico hacia fuera vía exportaciones. Sin embargo, esta dinámica exportadora no ha sido suficiente para que sin un mercado interno dinámico, recuperar las tasas históricas de crecimiento de la economía mexicana. Por lo tanto, la evidencia de los últimos años muestra que la estrategia de crecimiento hacia fuera no es condición suficiente como único motor para reactivar y consolidar el crecimiento de la economía mexicana, ante tal contexto nacional se desarrolla la política de apertura comercial, de la cual hablaremos en el siguiente segmento.

### **1.3 PRESIONES EXTERNAS PARA LA APERTURA ECONOMICA DE MEXICO.**

La crisis de la deuda en América Latina enfrentó razonablemente bien la primera conmoción petrolera. Esta fue precedida por una significativa expansión del comercio y un auge de las exportaciones de productos básicos en 1971 - 1973 hizo que los principales países importadores de petróleo (Brasil, por ejemplo) pagaran precios mucho más elevados por dicho combustible, en tanto que los exportadores (México, Venezuela y Ecuador) obtenían beneficios inesperados. Por otro lado, dado su relativo dinamismo, América Latina mantuvo un nivel bastante alto de inversión y de importaciones de los países industrializados, lo que contribuyó a evitar una recesión más profunda en esas economías.

No puede decirse lo mismo de la segunda conmoción petrolera, la de 1980, que coincidió por un alto período de alta inflación y de recesión en Estados Unidos. La Reserva Federal de este país reaccionó con modificaciones drástica en la política monetaria a la par que se mantenía la política fiscal expansiva y generadora de grandes déficit. Los cambios condujeron a la flotación de las tasas de interés, en la economía. Se pretendía mejorar los niveles de empleo y elevar la productividad y competitividad de la economía en su conjunto.

Las razones para adoptar esa política fueron de carácter interno y externo. De las primeras destacan: la necesidad de intensificar el combate contra la inflación por medio de la competencia externa, el reconocimiento de la creciente incapacidad del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones para generar un crecimiento económico sostenido; elevar la eficiencia y competitividad de la economía en su conjunto, y aprovechar los efectos positivos del libre comercio en las exportaciones y en la generación de empleos. Las circunstancias externas se referían al proceso de globalización de la economía mundial y a las oportunidades de las negociaciones comerciales para integrar paulatinamente al país a uno de los grandes bloques en formación comercial. También influyó de manera importante la intensa competencia por capitales que obliga a los países a contar con instrumentos de fomento de las inversiones nacionales y extranjeras.

La apertura comercial llevada a cabo por México, estuvo influenciada por diversos acontecimientos del exterior, al igual que por las presiones del Fondo Monetario Internacional. "Uno de los conceptos aconsejados por el FMI al gobierno mexicano fue sin duda la apertura al exterior, la cual se convirtió en tesis oficial, integrada dentro de lo que se llamó la política de cambios estructurales".<sup>11</sup> Por esto se entendió modernizar al país para que absorbiera la alta tecnología y se produjeran artículos competitivos en el exterior, para convertirlo en país exportador o como decían los funcionarios para combatir el "sesgo

<sup>11</sup> Villarreal René. Op. Cit. P. 205

antiexportador" Este mismo se manejó imprecisamente con el concepto de "reconversión industrial", que implica más o menos lo mismo, pero que privilegia a las empresas eficientes en detrimento de las medianas y pequeñas. Por consiguiente, por apertura al exterior de la economía mexicana, se entiende a la modificación de la política comercial exterior de México, con el propósito de eliminar la protección que se aplicó desde 1940 a la industria establecida en territorio nacional.

En pocas palabras la apertura implica el abandonar rápidamente la protección que existía en la política comercial y de industrialización del aparato productivo mexicano, y adoptar la concepción neoliberal, tan difundida principalmente por los países desarrollados.

En 1987 se procedió a abrir en forma generalizada la economía y a fines de ese año se incrementó una política antiinflacionaria sustentada en la estabilidad nominal del tipo de cambio. La economía mexicana se abrió a la competencia externa para impulsar el proceso de modernización del aparato productivo, encarar dicho proceso y alcanzar una inserción eficiente en el contexto mundial. El gobierno partió de que la competencia es una necesidad del sistema que impulsa el desarrollo de las fuerzas productivas, y aumenta la productividad, y mejora las condiciones de acumulación.

Esta apertura se realizó después de un periodo en el que no creció la inversión productiva, por el contrario, había decrecido como resultado de las políticas contraccionistas, las cuales relegaron obras de infraestructura y de inversión productiva, así como la formación de recursos de capital humano capacitado. La apertura comercial se da sin tomar en cuenta que la industria del país jamás desarrolló tecnología ni bienes de capital, en la magnitud suficiente para caracterizarse como país competitivo.

Por lo tanto, México se liberaliza en un contexto de baja productividad y grandes rezagos productivos, con predominio de políticas contraccionistas y ausencia de una política industrial y crediticia, por otra parte sus compromisos con sus acreedores externos son casi imposibles de cubrir, por lo que abre su economía para insertarla en el proceso de globalización de la economía mundial y acceder a los intereses de los inversionistas.

Apenas un año después (último trimestre de 1994) de que la producción agregada de los países industrializados comenzara a recuperarse, el producto mundial registró una desaceleración que afectó principalmente al producto manufacturero. Esta vez la caída no sólo afecta a dichos países sino también a una parte importante de los emergente, especialmente de América Latina.

La nueva recaída de la producción mundial tuvo lugar en un entorno dominado por la incertidumbre económica y política, el abrupto encarecimiento del dinero en Estados Unidos y otros países industriales, la especulación financiera en gran escala y una notable contracción de la liquidez mundial. Ello dió lugar a una importante desviación internacional de capital hacia las modalidades más especulativas, en perjuicio de las formas más estables de inversión financiera, como las emisiones primarias de bonos y acciones, en particular las dirigidas a los países en desarrollo y sobre todo, los flujos netos a estos últimos, cuya mayor caída expresa tanto los menores ingresos como las salidas de capital especulativo.

La primera oleada especulativa de principios de 1994 a mediados de 1995 se dirigió contra el dólar y en favor del Yen y el marco alemán, lo que revaluó a estas dos últimas monedas con respecto al dólar 45 y 25 por ciento, respectivamente. Ello afectó sensiblemente la competitividad internacional de Alemania y Japón y el papel rector del marco y el yen en sus respectivas zonas monetarias. En Asia Oriental (donde la sobrevaluación del Yen fue particularmente fuerte), la mayoría

de los países tendieron a desvincularse de la moneda japonesa para defender la competitividad de sus exportaciones.<sup>12</sup>

El otro gran desajuste financiero de 1994 provino del abrupto ascenso de la tasa de interés provocado por el desencadenamiento de un segundo gran auge especulativo, centrado en los principales mercados de bonos gubernamentales de largo plazo y el posterior aumento del precio de los fondos de corto plazo por parte de Reserva Federal de Estados Unidos. Como resultado, y sin que hubiera motivos económicos de fondo que lo justificaran, las principales tasa de interés de referencia se elevaron entre dos y tres puntos porcentuales, poniendo fin a los 12 años de tendencia continua a la baja del precio del dinero.

El incremento de las tasas de interés internacionales afectó varios frentes de la economía mundial: frenó el crecimiento del país que encabezaba la recuperación (Estados Unidos); agravó la situación de los demás países afectados por el realineamiento de las paridades monetarias; trastocó los mercados bursátiles, al depreciar la cotización de las acciones frente al bono y los títulos de renta fija y al provocar el desvío de capital para adquisición de emisiones primarias hacia la especulación a corto plazo en los mercados cambiarios y monetarios; incrementó los costos del servicio de la deuda de países y empresas, y revirtió temporalmente el auge de la inversión de cartera hacia los mercados emergentes, reorientándola hacia Estados Unidos y otros países industrializados.

México fue el país más afectado por la turbulencia financiera de 1994, por su enorme exposición a las modalidades más volátiles de la inversión de cartera (un cuarto dirigida a los países en desarrollo de 1990 a 1994), la sobrevaluación de su moneda y gran déficit comercial, la carencia de instrumentos públicos regulatorios y el turbio clima político-social. La crisis económica estalló en diciembre de 1994, cuando el agotamiento de las reservas internacionales impuso recesivas

---

<sup>12</sup> Villarreal Rene. Op. Cit. Pag. 207

devaluaciones que redujeron hasta 55% la paridad del peso frente al dólar. Ello generó una muy grave crisis productiva y social, que desató pánico internacional, el cual conmovió a los mercados y puso en peligro a un sistema financiero mundial que no estaba preparado para resistir una crisis de escala internacional.<sup>13</sup>

Las turbulencias financieras de 1994 se controlaron en 1995 mediante diversos acuerdos internacionales, además del paquete de rescate. Destacan los establecidos en julio y agosto con los principales bancos centrales para controlar los desequilibrios cambiarios, así como las sucesivas reducciones del precio de los fondos federales de Estados Unidos de julio de ese año a enero de 1996. Gracias a ello se alcanzó una relativa estabilidad en los mercados financieros internacionales que abrió paso a una nueva coyuntura económica.

#### 1.4. POLITICA DE APERTURA COMERCIAL DE MEXICO

En 1986 con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones y los cambios radicales internacionales, así como la problemática estructural de la planta industrial, por otra parte, los compromisos financieros internacionales imposibles de cubrir en este período, el interés por crear nuevas fuentes de empleo y estimular el crecimiento económico a fin de dejar la dependencia del sector petrolero.

Se consideran dos etapas importantes para la liberación y la apertura comercial de nuestro país, en primer término, el programa de estabilización implementado que abarca de 1983 a 1995, caracterizado por la corrección de los desequilibrios presupuestarios y de la balanza de pagos, así como la disminución del proceso inflacionario. Por otra parte, a partir de 1985, se presenta un proceso de ajuste más drástico, del cual forma parte la apertura, como una forma de asegurar los

<sup>13</sup> Ibidem.

cambios en la economía ante la insuficiencia de las medidas tomadas en la primera etapa.

Posterior al fracaso del modelo monoexportador petrolero, el enfoque de la política económica, se basó en las tendencias neoliberales, basadas en la disminución de la acción estatal a favor de la acción privada, eliminación excesiva de regulaciones, necesidad de adecuación de diversas leyes y normas a una nueva relación del Estado- Sociedad y finalmente la apertura comercial, establecida en 1986, durante la gestión de Miguel de la Madrid, ya que las políticas proteccionistas que se habían seguido hasta entonces no eran congruentes con la exigencia de divisas, ya que los permisos previos, los aranceles y las demás medidas proteccionistas elevaban el costo de la transferencia de recursos al exterior, al auspiciar una tendencia antiexportadora y reducir la eficiencia de la economía aumentaban la cantidad de recursos internos que hacía falta intercambiar para obtener determinado monto de divisas. Por ende para hacer frente a los compromisos con el exterior se pusieron en marcha una serie de medidas que llevarían a la apertura de la economía de nuestro país, mismas que pueden clasificarse en las siguientes tres etapas:

**Periodo de 1983 a 1988.** Ante el enorme problema económico que representaban la inflación y la deuda externa de los países latinoamericanos, los Estados Unidos propusieron un plan que consistía en lo siguiente:

- a) Dar prioridad a las acciones que favorezcan el crecimiento de los países endeudados.
- b) Inducir a los países deudores a adoptar políticas que logren el crecimiento económico, equilibren su Balanza de Pagos y reduzcan la inflación.
- c) Restaurar las corrientes de financiamiento hacia los países deudores, en especial los nuevos créditos voluntarios de banca comercial.

- d) Permitir una participación directa de los países desarrollados, especialmente Estados Unidos, en el manejo de la deuda.

Las condiciones para llevar a cabo dicho Plan se reducían a tres puntos.

- Eliminar las restricciones a la Inversión Extranjera, en especial a la proveniente de los Estados Unidos.
- Desmantelar el enorme aparato burocrático del estado.
- Liberalizar el Comercio Exterior.<sup>14</sup>

México inició entonces un profundo proceso de cambio estructural con el fin de cumplir dicho Plan. Las acciones más significativas de comercio exterior fueron:

- Se promulgó la Ley de Comercio Exterior.
- México se incorporó al G.A.T.T.
- Sustitución de manera importante de la protección basada en los permisos previos por los aranceles.
- Se controló la entrada y salida de divisas, sobre todo en las operaciones de importaciones y exportaciones.
- Se inició una política monetaria de deslizamiento progresivo del peso mexicano.
- Se redujeron significativamente los aranceles.

México se acelera hacia la liberación comercial, cuando se incorpora al GATT y al TLCAN, ya que las condiciones internas tales como, el alto costo social y económico del pago del servicio de la deuda, el déficit presupuestario, el rezago tecnológico en el sector industrial y la falta de infraestructura para la producción no permitan considerar condiciones de igualdad con los países pactantes de ambos acuerdos.

<sup>14</sup> García, Fonseca Cándido "El Comercio Exterior y su aplicación en la empresa". Ed. JGH pág. 205.

Durante este periodo, se redujeron sensiblemente las importaciones debido a la escasez de divisas; y aunque el saldo de la Balanza Comercial logró equilibrarse, los efectos de la desmesurada Deuda Externa y de la inflación galopante provocaron la caída estrepitosa del peso mexicano.

**Periodo de 1989-1994.-** Siguiendo el plan anterior, consciente de las tendencias de la economía mundial de globalización de la producción y el comercio y haciendo un profundo diagnóstico de la economía mexicana, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari inició en mayo de 1989 el Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior (1990-1994), cuyos objetivos fueron:

- Propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportado con altos niveles de competitividad.
- Lograr un desarrollo industrial más equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos.
- Promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior.
- Crear empleo más productivo e incrementar los bienes de los consumidores.<sup>15</sup>

Esta estrategia de modernizar la industria exterior consideró como ejes rectores a la internacionalización de la industria, para consolidar la inserción a la corriente globalizadora, con una nueva cultura empresarial y exportadora. Fomentar el desarrollo tecnológico y mejoramiento de la productividad y de la calidad, establecer programas de desregulación económica y finalmente promover nuestras exportaciones. Dentro de este contexto se firma el Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

---

<sup>15</sup> García Fonseca Cándido. Op cit. Pág. 207

Periodo finales de 1994 y principios de 1998. El Presidente Ernesto Zedillo, decide devaluar la moneda casi al inicio de tomar posesión a su cargo. Se han esgrimido muchos argumentos sobre las causas de la devaluación de diciembre de 1994, más era evidente que habría de tomarse esa medida cuanto antes, ya que los voluminosos saldos negativos en la Cuenta Corriente, durante el periodo Salinista, provocados por grandes déficits en la Balanza Comercial, que fueron compensados con la desmesurada inversión extranjera en instrumentos de corto plazo, y especulativos, no dejaron al gobierno Zedillista otra opción.<sup>16</sup>

Después de la devaluación se observa un cambio en el comportamiento de la cuenta corriente, derivado de las cifras de la balanza comercial, donde las exportaciones aumentaron considerablemente y las importaciones disminuyeron relativamente, a tal grado, que desapareció el saldo deficitario en dicha balanza, lo que demuestra que en el periodo Salinista el valor del peso mexicano fuer mantenido artificialmente alto con el fin de abaratar las importaciones.

La devaluación de diciembre de 1994 dejó ver el velo sobre la realidad económica nacional de la época Salinista, donde el endeudamiento fuer general, a nivel de empresas y de familiar. El dinero de plástico que facilitaron los bancos a sus clientes, proveniente de fondos extranjeros en dólares creó una euforia de consumismo, especialmente por mercancías extranjeras, luchas de ellas suntuarias. El globo que se infló durante el sexenio de Salinas tenía que reventar en cualquier momento y lo hizo. A partir de 1995, el gobierno de Zedillo inició su propuesta dentro del Plan Nacional de Desarrollo en la consolidación de la globalización económica y las alianzas comercial, a través del abatimiento del desempleo y la pobreza basadas en la superación de la crisis financiera, y las reformas para el saneamiento de las finanzas públicas y la generación del ahorro

<sup>16</sup> Ibidem, pág. 208

interno. Sin embargo este plan ha demostrado en la realidad que las condiciones económicas no han permitido que los retos se logren paralelamente, sólo se ha observado un avance parcial, originado por los compromisos ante organismos internacionales para cubrir la deuda externa y lograr el equilibrio en la balanza comercial, así como en el fortalecimiento de nuestra moneda, para el intercambio comercial.

#### **1.4.1 ADHESION DE MEXICO AL ACUERDO GENERAL SOBRE TARIFAS Y ARANCELES (GATT).**

El proceso de la reestructuración del sector externo de la economía mexicana se inicia, en 1983, con la sustitución de la protección comercial a través de los permisos previos de importación de aranceles –apertura comercial- y por la reducción del arancel promedio, “desprotección de la industria. Dicho proceso de reestructuración se promueve de forma decidida con la adhesión de México al GATT a mediados de 1986, ratificada por el Senado de la República el 6 de Noviembre de dicho año.<sup>17</sup>

Además el GATT es un marco para la formulación de políticas comerciales nacionales y proporciona un mecanismo para resolver controversias comerciales internacionales.

La adhesión de México al GATT se realizó bajo los siguientes principios:

1. El protocolo de adhesión se circunscribe a lo que establece la Constitución Política de México.

---

<sup>17</sup> Ibidem

2. El proceso de adhesión reconoce la situación de México como país en desarrollo, así como la plena aplicación de las disposiciones que le conceden trato diferenciado y más favorable.
3. Se mantiene el respeto total a la soberanía sobre los recursos naturales, en particular, los energéticos.
4. Se reconoce el carácter prioritario del sector agropecuario de México, por constituir éste un pilar fundamental dentro del desarrollo económico y social del país.

Por su parte, los compromisos adquiridos por México al adherirse al GATT fueron:

- I. La consolidación de la totalidad de la tarifa del Impuesto General de Importación, a un arancel máximo del 50% ad valorem. Además se concedieron consolidaciones arancelarias para 373 productos por debajo de 50%. Estos productos equivalen a 590 fracciones en el actual sistema armonizado de nomenclatura arancelaria que representa el 5% respecto al total de fracciones vigentes en la Tarifa de Importación.
- II. La eliminación total de los precios que se utilizaban como base gravable, para calcular los impuestos a la importación.
- III. Continuar eliminando los permisos previos de importación.<sup>18</sup>

México cumplió, con los anteriores compromisos para reestructurar su economía y lograr la despetrolización de las exportaciones, con una favorable evolución de las exportaciones manufactureras. A pesar de que el GATT brinda oportunidades a los países firmantes, considerados países en desarrollo, nuestro país se ha enfrentado a enormes retos, las disputas sobre los subsidios agrícolas entre Estados Unidos y la Comunidad Europea ha impedido que la Ronda Uruguay concluya. También, los países industrializados a la cabeza Estados Unidos, han desregulado aun más al comercio internacional. Han intentado someter tres

---

<sup>18</sup> García Fonseca, Cándido Ob. Cit. Pág. 209

nuevas áreas al control de GATT: la propiedad intelectual, los servicios (en áreas que van desde las finanzas telecomunicaciones y la construcción), y la inversión extranjera. Dicha expansión de las áreas que abarca el GATT, reduce las posibilidades de los países en desarrollo de promover sus exportaciones de manufacturas. Tradicionalmente, el GATT ha tratado con el comercio de bienes manufacturados y, al introducir una serie de temas nuevos se perjudicaría severamente a las economías en desarrollo como la de México, que arduamente lucha por modernizar su industria manufacturera, y aun no está en condiciones de competir en otros rubros, como los propuestos por Estados Unidos y los países industrializados.<sup>19</sup>

#### **1.4.2. IMPORTANCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

El TLC es un acuerdo entre México, Canadá y estados unidos para facilitar la compra y venta de productos industriales y agrícolas entre los tres países. También se incluyen reglas para regular la compraventa de los llamados servicios que son, entre otros, el transporte terrestre, las telecomunicaciones, los servicios profesionales, así como los bancos y las compañías aseguradoras.

El TLC establece las condiciones y el calendario para la entrada de productos a los otros países, sin pagar impuestos. El número de productores mexicanos que ingresaran a Canadá y estados unidos de inmediato es mayor que el ingreso de productos de estos dos países a México. Esto se hizo en reconocimiento del distinto grado de desarrollo entre los tres países.

El TLC también tiene disposiciones generales para aquellos productos que se intercambien cumplan con ciertas normas para proteger la salud humana, animal y

---

<sup>19</sup> Ibidem

vegetal; el medio ambiente; los derechos del consumidor, en el sentido que se indique el contenido y composición de los productos

El comercio entre México y estados unidos asciende a mas de 60 mil millones de dólares y con Canadá a doscientos. Esto no significa mas empleo y mejor pagado para los mexicanos., el objetivo es crecer más rápido y entonces concentrar mejor nuestra atención para beneficiar a productores, comerciantes, trabajadores y quienes ofrecen servicios tendrán que esforzarse mas para competir eficazmente, ofrecer artículos de calidad y buen precio, y aprender a adaptarse, porque nos competirán con los mejores de cada área.

El tratado es por consiguiente, un conjunto de reglas para fomentar las compras y las ventas entre los países, quitando paulatinamente los aranceles o impuestos que pagan los productos para entrar a otro país; las normas que deben ser respetadas por los productores de otros países y los mecanismos para resolver las diferencias que puedan surgir.

México tiene cuatro objetivos a grandes rasgos en las negociaciones del TLC.

- 1) Eliminar gradual y totalmente los aranceles.
- 2) Reducir y eventualmente eliminar las barreras no arancelarias.
- 3) Asegurar un acceso de larga duración.
- 4) Evitar acciones unilaterales.<sup>20</sup>

El TLC tiene las siguientes ventajas para México:

---

<sup>20</sup> Varios autores. "Lo negociado del T.L.C.", ITAM. Ed. Mc. Graw Hill. Pág. 57 - 87

- A). Proveerá un acceso seguro al mercado estadounidense.
- B). Incrementara empleos en México y reducirá la presente migración.
- C). Incrementar la productividad y la competencia.
- D). Incrementara y acelerara el flujo de capital e inversión.
- E). Permitirá a México obtener moneda extranjera para alcanzar sus objetivos de desarrollo y servicio para su deuda extranjera.
- F). Contribuirá a un rápido crecimiento económico con estabilidad en precios.<sup>21</sup>

### **DESVENTAJAS DEL TLC PARA MEXICO.**

- ❖ En primer lugar, están las profundas diferencias estructurales que se manifiestan en los tres países firmantes del TLC: estados unidos es el mercado más grande del mundo con una población, territorio, PIB, y un ingreso per capita mayor que el de México, por su parte Canadá tiene una población menor que la de México, pero su per capita y su PIB es mucho mayor que el del anterior.

Estas diferencias también se expresan en los distintos ritmos de comportamiento económico de los tres países que se reflejan en la desigual evolución que ha habido entre México y Estados Unidos.

- ❖ En segundo lugar una somera revisión de la estructura industrial revela la existencia de importantes insuficiencias y desventajas comparativas, tanto en términos de tamaño como en tecnología y financiamiento de las empresas manufactureras mexicanas. Por deducción lógica la inmensa mayoría de las empresas mexicanas medianas y pequeñas no tiene capacidad alguna para competir en el mercado internacional.

---

<sup>21</sup> Varios autores. Ob. Cit. Pág. 57- 87

- ❖ En tercer lugar, la experiencia muestra que aun cuando han existido convenios comerciales bilaterales entre México y estados unidos este ultimo se ha caracterizado por violarlos unilateralmente lo cual no asegura que la excepción sea el TLC.
- ❖ En cuarto lugar, es necesario relativizar la importancia que se otorga al crecimiento de empleo. Para que México llegue al nuevo milenio sin problemas sociales provocados por el desempleo, se tendrían que crear de aquí hasta el año 2000 aproximadamente 1 millón 550 mil empleos anuales, lo que objetivamente parece imposible aun con un creciente flujo de capital extranjero, a esto cabe agregar la protesta de sindicatos estadounidenses y canadienses que presionan para evitar que las empresas de sus países se trasladen masivamente al nuestro, aprovechando los bajisimos salarios de la mano de obra mexicana.
- ❖ En quinto lugar se encuentra el ancestral y profundo problema del rezago en la productividad del sector agropecuario. Este sector esta en desventaja al encontrarse descapitalizado, sobrepoblado, subocupado, con niveles de infrasubsistencia, excesiva fragmentación en la tenencia de la tierra.<sup>22</sup>

Cabe mencionar que la infraestructura de la que se dispone en el país es insuficiente, de la mala calidad e ineficiente en su funcionamiento; en particular las carencias más evidentes se localizan en el sector de comunicaciones y transportes: ferrocarriles, carreteras, instalaciones portuarias y comunicaciones telefónicas lo cual redundo en mayores costos de operación de las empresas y, por ende reduce su competitividad frente al exterior.

Así, el comercio que se realiza entre México y EUA se da aprovechando la dotación de recursos naturales y la baratura de mano de obra existente en nuestro país, y por otro lado, EUA, exporta productos intensivos en capital y

---

<sup>22</sup> Varios autores, op. Cit. Pág. 57- 87

mano de obra calificada. Es esa diferencia de dotación de factores lo que explica el carácter que asume el comercio y el tipo de industrialización de proceso productos que pasan a predominar internamente. En este proceso se desarrollaran algunas etapas de procesos productivos intensivos en mano de obra (por ejemplo en autopartes, vestido, electrónica, vidrio, vegetales frescos, procesadores de alimentos), concentrándose el desarrollo manufacturero, por lo tanto, en operaciones de tipo ensamble, generadoras de bajo valor agregado y de bajo dinamismo económico y operaciones, ligadas a tener bajos salarios reales para poder atraer la inversión.

De tal forma, que el TLC no dará la posibilidad de ser más fuertes y competitivos en todos los productos, sino que nos condena a la especialización en ciertos productos y ciertos procesos productivos que no requieran de sofisticación tecnológica. EUA, por su parte, se especializará cada vez más en bienes de alto desarrollo tecnológico y mano de obra de alta calificación y tenderá a importar bienes con proceso productivos intensivos en mano de obra no calificada.

Relegar el crecimiento de estos sectores, implica acentuar la dependencia y el atraso de nuestras economías respecto a la de los desarrollados, lo cual origina efectos negativos sobre la planta productiva nacional, atenta sobre el desarrollo integral del sector manufacturero y reduce aún más el efecto multiplicador interno de la inversión.

Asimismo, ello restringe nuestra inserción en el contexto internacional, todo lo cual repercute negativamente sobre el sector externo, sobre la dinámica económica y sobre la generación de empleo de alta productividad y remuneración. Ello determina las características del desarrollo, tanto como la de su inserción en el contexto internacional, llevándolo a depender de su dotación de recursos, lo cual configura grandes opciones de desarrollo.

#### 1.4.2. CONCERTACION DE ACUERDOS DE LIBRE COMERCIO DE MEXICO CON AMERICA LATINA.

En el año de 1991, el Presidente de México propuso en el seno de la Asociación Latinoamericana del Integración (ALADI) una nueva estrategia comercial para América Latina y el Caribe, que se resume en diez puntos:

1. Apertura amplia de mercancía.
2. Fijación de un arancel máximo entre las partes y un programa calendarizado de desgravación arancelarias.
3. Eliminación de barreras no arancelarias, con excepciones temporales en mercancías muy "sensibles".
4. Eliminación de subsidios a la exportación y de cargas fiscales discriminatorias.
5. Eliminación de obstáculos al comercio exterior en materia de transporte.
6. Definición de reglas de origen claras.
7. Creación de mecanismos transparentes de Salvaguardas Transitorias.
8. Concertación de procedimientos ágiles y transparentes para la resolución de controversias comerciales.
9. Elaboración de programas concretos y permanentes de promoción comercial y de inversión.
10. Formación de sub-regiones económicas congruentes con el multilateralismo<sup>23</sup>.

La experiencia de casi una década de apertura y el proceso de recomposición de la economía mundial condujeron a un ambicioso programa de negociaciones sobre los principales socios comerciales de México, como el mejor camino para afrontar los retos de la globalización económica a partir del TLCAN, se firmaron diversos acuerdos de libre comercio, cuyos objetivos generales se conciben dentro de la continuidad de la apertura comercial, detectar oportunidades

<sup>23</sup> García Fonseca. Op.cit. Pág. 256

comerciales para consolidar negocios internacionales a través de la eliminación gradual de aranceles y barreras al comercio exterior; entre los cuales destacan por su importancia y por orden cronológico:

- a) Acuerdo de libre comercio de México con Chile. (1994).
- b) Tratado de libre comercio entre México y Costa Rica. (1994).
- c) Tratado de libre comercio entre México, Colombia y Venezuela. G-3 (1994).
- d) Tratado de libre comercio con Bolivia. (1995).
- e) Tratado de libre comercio con Nicaragua. (1988).<sup>24</sup>

Las relaciones comerciales con América Latina reflejan una tendencia creciente a obtener mayores flujos de insumos como proveedores centroamericanos, tal es el caso de Costa Rica, asimismo las exportaciones de México con Chile, Costa Rica, Colombia y Venezuela se han duplicado desde 1994. Asimismo, las inversiones mexicanas en estos países se incrementaron en los sectores de alimentos, financieros y de servicios.

Los tratados de libre comercio incluyen los siguientes temas: trato nacional y acceso de bienes al mercado, del sector automotriz, agropecuario y medidas fitozoosanitarias, reglas de origen, procedimientos aduanales, salvaguardas, prácticas desleales de comercio internacional, principios generales sobre el comercio de servicios, telecomunicaciones, servicios financieros, entrada temporal de personas de negocios, normas técnicas, compras del sector público, política en materia de empresas de Estado inversión, propiedad intelectual y solución de controversias.

De igual manera están en curso de negociación otros acuerdos con El Salvador, Guatemala, Honduras, Panamá y Perú: se han realizado once rondas de negociaciones que han permitido cerrar los textos de solución de controversias, prácticas desleales de comercio y de acceso, servicios, inversión, reglas de origen

---

<sup>24</sup> García. Fonseca. Op cit. Pp. 261 - 270

y compras gubernamentales, el programa de desgravación y el origen de los productos se considera concluir el proceso de negociación antes de que finalice el año.<sup>25</sup>

Entre otras negociaciones bilaterales podemos mencionar a lo negociado con Ecuador, Trinidad y Tobago, y el Nuevo Acuerdo Transitorio con Mercosur, y con Israel. Como se ha descrito, en esta última sección el panorama de nuestro país se orientó a la apertura comercial total, en esta etapa se encuentra regionalizada su economía, sin embargo las acciones de la política económica de México, se enfocan a globalizar aún más nuestro comercio exterior ahora con los mercados europeos y asiáticos y mañana con el resto del mundo. Por otra parte, lograr el objetivo escrito de todos los convenios o acuerdos bilaterales y multilaterales de comercio exterior, significa que entre las naciones pactantes se obtenga un grado similar de desarrollo y las condiciones propicias para mejorar la calidad de vida de los residentes del país, a través de la consolidación de toda la esfera productiva del país a fin de aprovechar al máximo las ventajas comparativas de nuestro territorio, pero además de alcanzar los niveles óptimos de calidad de nuestros bienes y servicios, quizá con la adecuada lógica y combinación de los factores mencionados, se logre el éxito de las políticas de crecimiento económico y sostenido, enmarcados en el último Plan Nacional de Desarrollo.

Como puede observarse en la descripción de la firma de acuerdos paralelos al TLCAN y de otros de apertura comercial de México, además de las dificultades propias de la negociación, como conciliar los intereses y compromisos de los países firmantes, otras inquietudes se originan en la tendencia de nuestro país y de otros países latinoamericanos a establecer alianzas mediante acuerdos bilaterales y multilaterales con fines de integrar una región continental de libre comercio. Al respecto, caben tres consideraciones:

---

<sup>25</sup> "Informe de Avances del Programa de Política Industrial y Comercio Exterior". SECOFI. México, Octubre 1988.

- 1). La puesta en marcha de varios tratados en la región puede generar la pérdida de ventajas de los países originalmente signantes ante la ampliación de la competencia. Además, la existencia de muchos acuerdos puede ocasionar una ineficiente asignación de recursos en escala continental. Conforme a este supuesto se deberán cuidar las características de los nuevos acuerdos para evitar la nulificación de sus ventajas.<sup>26</sup>
  
- 2). La multiplicidad de acuerdos tiene la ventaja de crear un mercado regional en el mediano plazo y de proteger a los países del continente de otros bloques económicos, aunque también puede desviar la posibilidad de que México sea foco de atracción de los inversionistas de fuera del área que desean ingresar a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Es más, de ampliarse el TLCAN a otros países en el continente, la inversión en México podría reducirse debido a las mayores ventajas de otras economías latinoamericanas.
  
- 3). Las micro y pequeñas y medianas empresas no accedan a la totalidad de los beneficios de la diversidad de los tratados de libre comercio, por la problemática estructural y financiera que atraviesan, éstas son absorbidas por las grandes empresas y por lo tanto diversidad de sectores que requieren de mayor atención financiera.<sup>27</sup>

Ante esta situación debe examinarse la posibilidad de revisar el capítulo de reglas de origen del TLCAN a la luz de la intención de otros países de formar una región más amplia y de la necesidad urgente de México de atraer inversiones de fuera de la región.

---

<sup>26</sup> Ibidem.

<sup>27</sup> Ibidem.

Otro aspecto para la reflexión sería la posibilidad de incorporar un principio básico de planeación de los nuevos acuerdos o incluso en el TLCAN. Esto es, una idea rectora sobre lo que cada país puede y desea producir a mediano y largo plazo y como se podría lograr la integración para obtener una producción conjunta competitiva frente a otros bloques, que al mismo tiempo promueva mercados internos vigorosos que se constituyan en garantía de aumento efectivo del comercio exterior, principal objetivo de los acuerdos de libre comercio.

# CAPITULO II

## **2. EVALUACION Y PERSPECTIVAS DE LA PROMOCION DE EXPORTACIONES EN MEXICO**

El proceso de apertura externa ha implicado la sustitución de permisos previos de importación por los aranceles. De estar virtualmente todas las importaciones sujetas a permisos previos de importación en 1982, se pasó a eliminar dichos controles a la importación y a reducir los aranceles. Como ya se mencionó México ingresó al GATT (Acuerdo General sobre Tarifas y Aranceles) y a partir de fines de 1986 se amplía más dicha apertura y se reducen los aranceles, haciendo de nuestra economía una de las más abiertas del mundo.

Lo anterior, se ha realizado en aras de configurar un proceso de competencia frente a importaciones para obligar a la planta productiva nacional a que se reestructure y modernice para obtener los niveles de productividad y competitividad que requiere la estrategia de integración en el mercado mundial que busca el gobierno actual. Tal política pretende originar una mejor asignación de recursos, ya que éstos se reasignarán en función de las ventajas comparativas y competitivas con que cuenta la economía a fin de salir airoso en tal estrategia.

Dicha apertura a su vez es funcional a los requerimientos de los sectores exportadores, en el sentido que ello les permite abastecerse a través de importaciones de insumos productivos y maquinaria a precios internacionales, para así trabajar en condiciones competitivas a nivel mundial.

La apertura externa está encaminada a facilitar la entrada de importaciones para contrarrestar los problemas productivos internos y evitar que la escasez de productos de la presiones sobre los precios, a su vez; impulsar un proceso de reestructuración de la planta productiva nacional afectan en el momento de tener una inserción eficiente; en el contexto internacional, se trata de eliminar el sesgo antiexportador (que la política proteccionista de sustitución de importaciones configuró) y alcanzar los niveles de productividad y competitividad que requiere la nueva estrategia de crecimiento de promoción de exportaciones.

La apertura externa elimina el liderazgo del Estado en la definición de las características y modalidades del proceso de reestructuración industrial, dejando al mercado de economía abierta dicha función. Este modificará y desarrollará a la industria en torno a las ventajas comparativas y competitivas que ofrezca, ya que ello será lo que determine las potencialidades de crecimiento y rentabilidad de las diversas ramas y sectores productivos. La estrategia de crecimiento que se configura en un contexto de economía abierta, pasa a sustentarse en las decisiones de inversión del sector privado nacional y sobre todo transnacional.

El Estado se ve incapacitado de comandar el proceso de crecimiento, debido a las fuertes presiones que sobre el sector externo origina el déficit público al no haber condiciones productivas internas capaces de hacer frente a la demanda generada por dicho déficit. Tal situación lo obliga a acentuar su política contraccionista y por lo tanto a otorgar concesiones al capital privado (y a ampliar la frontera de inversión de éste). Las decisiones de inversión de este sector se orientan en función de la ganancia, lo que acentuará el crecimiento desequilibrado de la economía dadas las diferencias de productividad y rentabilidad que se observan en ésta.

Los sectores rezagados (aquellos que no posean condiciones productivas y competitivas para salir airosos del proceso de competencia, sea frente a importaciones en el mercado interno o con sus exportaciones en el contexto internacional), tendrán que reestructurarse para ofrecer condiciones de productividad, competitividad y rentabilidad para incentivar así la canalización de recursos para su desarrollo. Al profundizarse las desigualdades productivas entre los sectores productivos y entre las ramas aumentarán las presiones sobre el sector externo, debido al carácter de tales desigualdades, en el sentido que son más los sectores y ramas que no tienen ventajas comparativas y competitivas, que los que logran incrementar sus exportaciones en mayor medida que sus importaciones, por lo que las exportaciones realizadas no logran financiar los requerimientos crecientes, de importaciones derivadas de los desequilibrios y problemas productivos, así como por la falta de competitividad de la producción nacional

Una estrategia de fomento de las exportaciones puede comprender la adopción de medidas aisladas, el establecimiento de un conjunto de acciones o la instrumentación de un amplio programa nacional de desarrollo hacia fuera. El tipo de acción y su profundidad dependen de múltiples factores económicos, políticos y sociales que determinarán la eficacia de la medida.

Parte de la estrategia de promoción de exportaciones consistió en vincular, eficiente y dinámicamente, el aparato productivo nacional a las corrientes neoliberales de comercio exterior. Para lograr un cambio estructural, el Plan Nacional de Desarrollo (1983-1988) y el Programa Nacional del Fomento Industrial y Comercio Exterior establecieron que se adoptarían políticas orientadas tanto a desarrollar la planta productiva como a fomentar las exportaciones no petroleras. Como líneas de acción para estimular las ventas al exterior de productos no petroleros se fijaron, entre otros; los siguientes objetivos: racionalizar la protección comercial, mantener un tipo de cambio realista, otorgar apoyos financieros, permitir la importación temporal de insumos, reducir los trámites para la exportación, autorizar la devolución de los impuestos de importación y la exención del IVA para las actividades exportadoras, resolver problemas relacionados con la infraestructura y el transporte, y realizar negociaciones comerciales. La integración de una amplia gama de acciones para el fomento de las exportaciones refleja la postura que de tiempo atrás manifestaban diversos sectores de opinión de la sociedad mexicana sobre la conveniencia de orientar la economía hacia afuera.<sup>29</sup>

Ya sea que se considerara como reconversión, reestructuración, cambio estructural, modernización, o se conociera por cualquier otro término, la nueva política de desarrollo en México, para finales de 1985, era claramente de promoción a las exportaciones. La lógica ostentable detrás del programa de promoción de las exportaciones fue la del "mercado libre". Pero para implementar esta política, supuestamente a favor del mercado, se requeriría una intervención estatal masiva.

---

<sup>29</sup> García Fonseca, Op. Cit. pág. 273

Industrialización mexicana en los años cuarenta, cincuenta y setenta, ahora también el estado ocuparía un papel central en la orquestación de un nuevo viraje hacia el mercado global. Sin duda, el programa de promoción de las exportaciones implicaba el retro de la intervención estatal de diversas áreas de la economía, particularmente de las industrias paraestatales y del sector social. Sin embargo, la promoción de las exportaciones requirió igual cantidad, y quizás una mayor intervención estatal que cualquier otro programa de gran desarrollo anterior.

Solo hubo dos elementos nuevos en el programa. Primero, los arquitectos intelectuales del programa juraron su alianza total a los principios del mercado libre. Segundo los beneficiarios eran un conjunto excesivamente pequeño de grupos nacionales y compañías trasnacionales, ciertamente no más de 100. Los perfiles de la naturaleza de la nueva política económica de México resultaban cada vez más dolorosos, aunque sólo vagamente para los 100 gigantes industriales orientados a la exportación, el Estado. Ciertamente, el cambio estructural implicaba mucho más que una promoción de las exportaciones - por ejemplo - en las empresas de punta del aparato productivo del país se iban a introducir nuevas formas de producción de alta tecnología, como el diseño y la manufactura instrumentadas por computadora. Sin embargo, el logro máximo del programa de cambio estructural iba a establecer un sector de exportación modernizado en su totalidad y globalmente competitivo, el cual le proporcionaría a México los medios para convertirse en una potencia industrial intermedia para finales de los noventa.

La política de promoción de exportaciones tuvo continuidad durante el período de Carlos Salinas de Gortari, en el marco de las políticas neoliberales del gobierno, y se tomaron medidas en el contexto económico, en primer grado para lograr la estabilidad económica y en segundo término para fortalecer la presencia de las exportaciones mexicanas en el marco del intercambio de bienes y servicios fortaleciendo al sector industrial, en este sentido tales medidas se reflejaron en la liberalización comercial rápida ya que era necesaria para inducir la eficiencia microeconómica. Después de una apertura gradual entre 1983-1985, la liberalización comercial se consolidó durante

los tres años posteriores. México se adhirió al GATT y la estructura proteccionista fue desmantelada, en los siguientes años la economía mexicana paso a ser de las más abiertas del mundo, el crecimiento sostenido de las exportaciones no petroleras se consolidó en forma posterior a que el programa de liberalización comercial acelerara su marcha, en un proceso de liberalización comercial, las empresas incrementaron su productividad en poco tiempo.

En consecuencia, se requirió suprimir procedimientos administrativos innecesarios y regulaciones obsoletas para reducir el tamaño del gobierno y eliminar ineficiencias. La desregulación en cambio, se enfocó al marco normativo de las actividades económicas, este conjunto de regulaciones tendió a inducir prácticas oligopólicas, se desregularon procesos que afectaron a todos los sectores de la economía como normas, requerimientos de calidad y reglas de comunicación y transportes, se procedió a la supresión de trámites innecesarios que indujeron el crecimiento de la llamada economía subterránea. La eliminación de regulaciones obsoletas abrió nuevos mercados y fomentó nuevos flujos de inversión, en algunos casos fue necesario fortalecer el marco reglamentario a fin de a canalizar adecuadamente la competencia.

#### ERNESTO ZEDILLO PONCE DE LEON

La política de promoción de exportaciones de la actual administración se enmarca dentro del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 en el siguiente apartado 5.7.3. que a la letra dice:

"Las condiciones para el desenvolvimiento eficiente y sobre bases de equidad incluyen, de manera preponderante, el trato justo en las relaciones comerciales con el

exterior. Se cuidará que los distintos niveles de apertura no propicien el abuso de algunas empresas que no están sujetas a la competencia externa, mediante precios excesivos y calidad defectuosa de los bienes y servicios que ofrecen. Con ese propósito y tomando en cuenta las condiciones de cada rama productiva y la reciprocidad en las negociaciones comerciales con otros países, se reducirá la dispersión arancelaria entre las distintas mercancías. Para fortalecer la capacidad de la economía para generar empleos bien remunerados, es preciso elevar la competitividad del aparato productivo nacional de los mercados internacionales. La apertura y la competitividad comercial con el exterior son elementos fundamentales de una economía dinámica y progresista. Una economía abierta promueve la eficiencia al sujetar a los productores nacionales, mediante la competencia con el exterior, a la necesidad de mejorar su productividad y la calidad y precio de sus productos. Asimismo, propicia una mejor distribución del ingreso. En primer lugar, elimina privilegios para algunos cuantos, los beneficiarios de un sistema de protección excesiva, que son pagados por la mayoría. En segundo lugar, el aumento de la productividad y del empleo, como consecuencia de un aprovechamiento más intenso de los recursos nacionales a que da lugar la competencia con el exterior, tiende a elevar los salarios y los índices de ocupación. En tercer lugar, la población se beneficia de una mayor diversidad de productos a mejor precio y de mayor calidad.

Sin embargo, la apertura por sí sola no es suficiente para alcanzar un elevado crecimiento y una mayor igualdad, como lo atestigua la experiencia reciente. Es necesario que la competencia con exterior se desarrolle sobre bases justas y uniformes para los productores nacionales. En especial, es preciso evitar que una sobrevaluación del tipo de cambio sujete a los productores nacionales a una competencia desigual e injusta, al abaratar artificialmente el precio de las mercancías provenientes del extranjero. Ello revierte los beneficios de la apertura y conduce al estancamiento y al desempleo. También cuando los productores nacionales buscan compensar la desventaja que significa un tipo de cambio desfavorable, los salarios reales se estancan o disminuyen<sup>30</sup>

---

<sup>30</sup> Plan Nacional de Desarrollo". Talleres Gráficos. México. 1995.

En conclusión, de acuerdo con la importancia que tiene para el financiamiento del desarrollo económico del país el incremento de las exportaciones como fuente de medios de pago, la política comercial incluye entre sus objetivos, obtener todos los instrumentos que representan un medio para aumentar las ventas en el mercado internacional.

Derivado del Plan Nacional de Desarrollo antes descrito y en el marco regulatorio del Tratado de Libre Comercio con América del Norte se elaboró el Programa para la modernización de la industria micro, pequeña y mediana; cuyos principales políticas son:

1. Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero.
2. Creación y mejoramiento de la infraestructura física y de la base humana e institucional
3. Fomento a la integración de cadenas productivas.
4. Mejoramiento de la infraestructura tecnológica para el desarrollo de la industria.
5. Desregulación económica.
6. Promoción de exportaciones.
7. Negociaciones comerciales internacionales.
8. Promoción de la competencia.<sup>31</sup>

Los programas antes descritos en el actual sexenio buscan aprovechar las condiciones y ventajas del actual aparato industrial del país e ir resolviendo los problemas estructurales que este sector enfrenta. Para ello se plantea un cambio estructural que combine la necesidad de fortalecer el mercado interno y el aumento de la integración y eficiencia de la planta con el desarrollo de las potencialidades de actividades susceptibles de competir con el exterior. Esto, ha permitido el desarrollo en el país de un importante sector industrial, llamado endógeno, que produce bienes de consumo básicos e insumos con amplia y reciente demanda interna; éste representa alrededor de dos tercios de la producción, el empleo y de la pequeña y

---

<sup>31</sup> "Programa de Política Industrial y Comercio Exterior". SECOFI. Talleres Gráficos. México. Mayo 1995.

mediana industria. Además, existe la posibilidad de que este sector se convierta en el estímulo interno o "endógeno" de la industrialización, ya que de hecho ha concluido su proceso de sustitución, por lo que su producción ya no requiere de montos significativos de importaciones. Sin embargo, estas características del sector industrial corresponde a las grandes empresas, por lo que se refiere a la micro pequeña y mediana empresa, como ya se ha mencionado, enfrenta grandes problemas estructurales y financieros.

Durante la década pasada se podía hacer frente a la inestabilidad internacional y la volatilidad de nuestros ingresos en divisas, bien fuera aumentando las exportaciones petroleras, o bien a través de mayores empréstitos de la banca privada o de organismos internacionales. Ahora esto ya no es posible sin provocar serios problemas de un continuo deterioro de la posición financiera del país a corto y mediano plazo.

Para ello, se hace indispensable un nuevo esquema de desarrollo industrial que permita financiar los requerimientos de importaciones del sector con exportaciones manufactureras e impulso a la micro y pequeña empresa a través de la sustitución de importaciones con la producción a escala interna de todos los insumos y así, dar mayor estabilidad a la cuenta corriente de la balanza de pagos y al crecimiento autosostenido de la industria a una tasa promedio anual que ha fluctuado entre 7 y 8%, constituyéndose así en el motor dinámico del crecimiento económico. Sin embargo, esto no ha estado exento de problemas de eficiencia y de obstáculos estructurales que hoy día son restricciones fundamentales para avanzar a etapas superiores de desarrollo y equidad social.<sup>32</sup>

Parte fundamental de la estrategia tendiente a incrementar y sentar nuevas bases para la capacidad competitiva de la planta productiva nacional lo constituye el cambio estructural de la industria. La capacidad competitiva de la industria mexicana depende, en buena medida, de un proceso de modernización y

---

<sup>32</sup> Villarreal René, "Industrialización Deuda y desequilibrio externo en México". F.C.E. México, 1997.

reconversión industrial que permita a la planta productiva nacional hacer frente a los desequilibrios de la economía internacional (cambios constantes en las estructuras industriales y corrientes comerciales), incorporar el progreso tecnológico a las micro, pequeñas y medianas empresas, mejorar la integración interindustrial e intersectorial y encarar los retos del desarrollo nacional.

### **2.1.1. MARCO INSTITUCIONAL.**

Diversas instituciones se han creado desde la apertura económica de nuestro país, y para la promoción de exportaciones no petroleras. Desde su inicio han sufrido diversas modificaciones estructurales y ha la fecha funcionan de la siguiente manera:

Las dependencias gubernamentales más involucradas en este sector son: SECOFI. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, SHCP. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SINPEX. Sistema Nacional de Promoción Externa y los Gobierno de los Estados. Cuyas facultades y funciones más importantes de manera general se detallan a continuación:

- a) Crear, aumentar, disminuir, o suprimir aranceles.
- b) Regular, restringir o prohibir la exportación, importación y tránsito de mercancías.
- c) Establecer o suprimir aduanas.
- d) Autorizar el despacho aduanero conjunto con aduanas de otros países.
- e) Establecer o suprimir regiones fronterizas.
- f) Conducir negociaciones comerciales internacionales
- g) Coordinar a través de SECOFI la participación de la federación, los gobiernos de los estados y de los particulares en materia de promoción al comercio exterior.<sup>33</sup>

---

<sup>33</sup> García. Fonseca, Op cit. Pp 158 - 159

Los organismos interinstitucionales son: COMPEX.- Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones, cuyo objetivo es; analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios dentro del marco del SISTEMA NACIONAL de PROMOCION EXTERNA. La COCOEX.- Comisión de Comercio Exterior; que es el órgano de consulta obligatoria de las dependencias y entidades del Gobierno en materia de Comercio Exterior, a fin de emitir opiniones en asuntos de comercio exterior, revisar periódicamente las medidas de regulación y restricción al comercio exterior, así como celebrar audiencias públicas con los interesados.<sup>34</sup>

Es importante mencionar a los organismos privados que apoyan las actividades de exportación, tales como: Sociedad Mexicana de Normalización y Certificación, S.C. (NORMEX), Asociación Nacional de Normalización y Certificación del Sector Eléctrico, A.C. (ANCE), Instituto Mexicano de Normalización y Certificación, A.C. (IMNC), Calidad Mexicana Certificada, A.C. (CALMECAC), Premio Nacional de Calidad, Fideicomiso para el Desarrollo de la Industria Mexicana (FIDEIM), Fundación Mexicana para la Innovación y Transferencia de Tecnología en la Pequeña y Mediana Empresa, A.C. (FUNTEC). De igual manera los organismos descentralizados son: Centro Nacional de Meteorología (CENAM), Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial.<sup>35</sup>

Las instituciones financieras más importantes que actúan como banca de desarrollo son las siguientes: NAFIN. Nacional Financiera. Que a instrumentado numerosos mecanismos para el otorgamiento de crédito hacia actividades de exportación entre los que cabría destacar: esquemas de financiamiento preferencial, fortalecimiento de intermediarios financieros no bancarios, así como diversos instrumentos de captación; y por otra parte el BANCOMEXT. Banco Nacional de Comercio Exterior. Cuya

---

<sup>34</sup> Ibidem. Pág. 160

<sup>35</sup> Ibidem. Pág. 162

función principal es la de obtener recursos económicos para trasladar apoyos financieros para las actividades dirigidas a las exportaciones de bienes y servicios en mercados internacionales ya sea para exportadores indirectos, pre-exportadores, o exportadores directos, así como fomentar la promoción de exportaciones en el extranjero. De igual manera, detectar nuevos mercados y celebrar negocios internacionales.<sup>36</sup>

Como se puede observar, las instituciones dedicadas al comercio exterior en México, se han incrementado por la importancia de este sector, incluyendo una de ellas la atención específica a la micro y pequeña empresa. Por otra parte, aunque existen diversidad de instituciones e instrumentos y mecanismos para fomentar el comercio exterior y atender todos los sectores que se dedican a la exportación, directa o indirectamente, estos son insuficientes, tal como se describirá en el tercer capítulo de este trabajo.

### **2.1.2. REGIMEN JURIDICO DEL COMERCIO EXTERIOR**

El Comercio Exterior es una actividad mercantil y por lo tanto está sujeta a disposiciones jurídicas. En nuestro país, todas las leyes y reglamentos emanan de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. En este ordenamiento jurídico hay dos artículos que se refieren específicamente al Comercio Exterior: el art. 89 y el artículo 131. El artículo 89, faculta al Presidente de la República para dirigir la Política Exterior. El artículo 131 faculta a la Federación para gravar las mercancías que se importan o se exportan y posibilita al Congreso de la Unión para darle facultades al Presidente de la República en materia de impuestos al comercio exterior.

Como consecuencia de la apertura comercial que ha tenido nuestro país en los últimos años, el Presidente de la República envió al Congreso de la Unión para su discusión, modificación y posterior aprobación, la "Ley de comercio Exterior ", que

---

<sup>36</sup> Ibidem. Pág. 165

fue publicada el 27 de julio de 1993. En diciembre del mismo año, se publicaron diversos ordenamientos en materia de comercio exterior, entre ellos.

- a) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- b) Los Acuerdos de Cooperación Ambiental y Laboral de América del Norte.
- c) La ley de Inversión Extranjera.
- d) Las reglas de Carácter General relativas a la aplicación de las disposiciones en materia Aduanera del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.
- e) El reglamento de la ley de Comercio Exterior
- f) La nueva Ley Aduanera.<sup>37</sup>

La tendencia es la desregulación económica para las actividades de Importación y exportación, a fin de eliminar trámites administrativos y lograr la simplificación, por otra parte, de acuerdo a la tendencia económica, se establecen leyes, acuerdos y decretos aleatorios que están en función de los niveles económicos del país.

### **1.1.3. PROGRAMA DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.**

Los cambios que se vislumbran en el país de acuerdo a la economía mundial hacen evidente una regionalización del comercio internacional, como ya se ha vislumbrado. Sin embargo, el proteccionismo en el que nuestro país se había enfrascado durante las décadas anteriores originó un industria con un nivel de calidad muy bajo y nuestras empresas estaban desconectadas de los avances tecnológicos, provocando que éstas resultaran ineficientes, por lo que fue necesario que se comenzara a desplegar una serie de actividades encaminadas a reactivar la industria nacional y proveer a las micro, pequeñas y medianas empresas de medios que les permitieran alcanzar un grado de competencia que pudiera comprarse con el de los países que estaban pugnando por obtener un lugar importante en el mercado mundial. De igual manera, fue necesaria una modificación de las normas aplicables a la inversión nacional y extranjera y fomentar en gran medida programas de apoyo

---

<sup>37</sup> Ibidem. Pág. 170

a las empresas exportadoras e inducir a los inversionistas nacionales y extranjeros para orientar sus recursos de capital hacia nuestro país.

A nivel interno y en la esfera mundial tiene especial importancia que México incremente su competitividad frente a países con grados de desarrollo similares. Una fortaleza importante de nuestro país es la incorporación de bienes y servicios a los mercados internacionales para tener acceso preferencial o con ventajas arancelarias. Para ello se han implementado diversos mecanismos y programas fiscales, promocionales, aduaneros y financieros por lo que considero importante mencionar los aspectos más relevantes de cada uno de ellos, los cuales se describen a continuación:

**Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).**- Destinado a las empresas que exportan más de dos millones de dólares o el equivalente al 40% de sus ventas totales para otorgar facilidades administrativas y de financiamiento, así como la devolución inmediata del IVA cuando se tenga saldo a favor, acceso gratuito a los sistemas de información de SECOFI y BANCOMEXT y la posibilidad de nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.<sup>38</sup>

**Programa de Importación Temporal para Exportación (PITEX).** Este programa permite realizar importaciones temporales de insumos tales como, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación, cuotas compensatorias, ni el IVA y sin requerir permisos previos ni autorizaciones esta orientado a aquellas empresas que realicen directa o indirectamente exportación de mercancías.

**Empresas de Comercio Exterior (ECEX).** Las empresas son sociedades mercantiles registradas como empresas ECEX ante la SECOFI y constituidas bajo la forma de sociedad anónima de capital variable, cuya función es la promoción y comercialización integral de la exportación de bienes no petroleros, y se obtienen

---

<sup>38</sup> García Fonseca, op cit. Pp 172

beneficios, tales como tratos preferenciales para apoyos financieros en los proyectos de exportación y la reducción del 50% en el costo de los productos y servicios no financieros que el BANCOMEXT determine.<sup>39</sup>

Dentro de los programas fiscales se estableció en primera instancia; el *Draw Back* a fin de obtener la devolución del arancel causado por la importación de insumos incorporados a mercancías exportadas o de mercancías que se retornen al extranjero en el mismo estado, lo pueden solicitar los exportadores director o indirectos. En segundo término, la devolución y compensación del IVA, que permite suspender los impuestos de importación y que faciliten la facturación del IVA, con tasa cero, para evitar que estos gravámenes afecten la competitividad de las exportaciones, ya que son mercancías que no se van a consumir en el país.

Además, de la operación de estos programas, el gobierno y los exportadores han consolidado un frente común en la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX) para resolver problemas operativos, diseñar medidas que agilicen la actividad exportadora y apoyar iniciativas de ventas al exterior.

A fin de promocionar nuestros bienes y servicios en el exterior se creó en 1997 la FEMEX.- Ferias mexicanas de exportación a fin de fomentar la realización de ferias por lo menos tres veces ininterrumpidas y con una inversión mínima de 1.2 millones de pesos, para ello, se proporcionan apoyos financieros a los organizadores de las mismas.

Para explorar los posibles mercados, las representaciones del Banco Nacional de Comercio Exterior apoyan a las empresas mexicanas a identificar oportunidades comerciales, de subcontratación e inversión y licitaciones en el exterior, asimismo, promuevan la oferta exportable e intereses de coinversión nacionales en sus áreas de adscripción para difundir esta información se integra el Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX).

---

<sup>39</sup> Ibidem. Pág. 173

Por lo que se refiere a los programas financieros, se han establecido, a través de la banca de desarrollo, específicamente del BANCOMEX o instituciones financieras como NAFIN, un apoyo integral a la comunidad empresarial mexicana que le permita incrementar su competitividad internacional, además de ofrecer servicios de información, asesoría, capacitación y promoción, presta asistencia financiera, como crédito al proveedor y al comprador, cartas de crédito, garantías, capital de resto y servicios de tesorería, banca de inversión y fiduciarios, se atiende a todos los estados del país a empresas con potencial de exportación, a exportadores directos e indirectos e, incluso a compradores extranjeros que realizan importaciones de bienes y servicios producidos en México. En este sentido, el banco participa en aspectos tales como: otorgamiento de créditos directos o indirectamente a través de la banca comercial para proyectos productivos, adquisición de unidades de equipo importadas y cartas de crédito, entre otras, así como en la conformación y consolidación de ciclos productivos para la pre-exportación, ventas de exportación, entre otros.<sup>39</sup>

## **2.2. IMPACTO DE LA APERTURA ECONOMICA SOBRE EL SECTOR EMPRESARIAL MEXICANO.**

Como parte de una nueva estrategia de desarrollo, México ha transitado de una economía relativamente cerrada a una más abierta a la competencia del exterior, persiguiendo los objetivos de una mayor eficiencia microeconómica, mayores tasas de crecimiento del ingreso y del empleo y mejores niveles de vida para la población. Bajo la nueva estrategia, el sistema de incentivos que guía la asignación de recursos se ha modificado radicalmente y el marco institucional se ha transformado para fortalecer el papel de las fuerzas del mercado en la asignación de recursos e intervenir cuando es necesario corregir fallas, la realidad marca que no ha sido posible llevar a la práctica la totalidad de los objetivos de esta estrategia.

---

<sup>39</sup> BANCOMEXT "Guía Básica del Exportador" 5ª. Edición, agosto 1997.

La apertura de mercados internos se ha complementado con negociaciones comerciales a nivel bilateral y multilateral que pretenden memorar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales. Estas negociaciones tienen un doble objetivo: 1) reducir la incertidumbre asociada a la participación en los mercados externos y, 2) reforzar la credibilidad en la permanencia del proceso de apertura. Ambos aspectos son vitales para acelerar la modernización del aparato productivo nacional.<sup>40</sup>

El tratado de libre comercio forma parte integral de estos objetivos de apertura de los mercados externos, al fijar nuevas reglas para hacer más transparente la relación comercial entre los países. Al mismo tiempo, profundiza las medidas de apertura comercial y liberaliza el régimen de inversión extranjera en México. A partir de su puesta en operación, las relaciones comerciales y los flujos de capital entre los tres países se guiarán, aunque con algunas excepciones, por el principio de trato nacional que implica la no discriminación por origen de productos o inversiones en los enmarcados domésticos. Los incentivos para las inversiones provenientes de terceras regiones dependerán de los beneficios que se perciban de la localización de plantas en México y de los costos tanto de operación como de inversión que enfrenten en el país. Los beneficios están asociados con la desgravación arancelaria, la reducción en costos de transporte para surtir el mercado de consumo y la abundancia relativa de mano de obra y recursos naturales, mismos que redundan en el fortalecimiento de la planta productiva a través de la transferencia de tecnología.

Los objetivos prioritarios de la política de comercio exterior son fomentar las exportaciones de productos no petroleros, a través del Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior. Para elevar la competitividad internacional de la industria, se requiere incrementar la productividad y la calidad de los procesos productivos de las ramas industriales del país. Los diversos programas han demostrado ser un mecanismo eficaz para apoyar a las grandes empresas que

<sup>40</sup> SECOFI

“Política Industrial y Comercio exterior” Edit. Talleres Gráficos pp.7

realizan operaciones de exportación, contribuyendo además a manejar los niveles de eficiencia industrial de las mismas. Estos programas han permitido detectar la posibilidad de modificar sus procedimientos a fin de otorgar facilidades administrativas adicionales a las empresas exportadoras. Asimismo, las acciones de política de comercio exterior requieren de un proceso constante para la actualización de los mecanismos de promoción a las exportaciones y desregulación de trámites y procedimientos, acordes a los cambios que se han venido suscitando dentro de un marco de reordenamiento económico y comercial a nivel mundial. Desde luego tendríamos que analizar cada uno de ellos para poder definir que programa adoptar de acuerdo a las características, objetivos y necesidades de cada sector empresarial.<sup>42</sup>

Los nuevos motores del crecimiento son ahora la inversión del sector privado, las exportaciones no petroleras, el mercado interno más competitivo, incorporando una creciente actividad del sector social. La nueva estrategia profundizó en las reformas del sector externo y del sector público, complementándolas con acciones orientadas a permitir y alentar un desarrollo más pleno de los sectores social y privado. Es en este contexto que se insertan las iniciativas desplegadas en las áreas de la desregulación económica, apertura comercial; la reforma fiscal; la modernización financiera; la privatización de empresas públicas; la reforma jurídica del campo; la modernización de la educación básica y el impulso al desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa nacional.

La apertura económica desempeña un papel fundamental en la estrategia para fomentar, arraigar y consolidar la necesidad de lograr incrementos en la productividad y una cada vez mayor competitividad de la empresa mexicana; fomentar las exportaciones; contribuir a mejorar el abasto interno; establecer precios internos apegados a los niveles internacionales, fortaleciendo la estrategia antiinflacionaria, y reformular las relaciones económicas con el exterior, mediante reformas a las reglas de inversión extranjera. Estas condiciones favorecen la

---

<sup>42</sup> Ibidem. Pág. 19

inserción de México en las corrientes, cada vez más importantes, de libre comercio, y en la integración de bloques comerciales en todo el mundo. Hay que entender que al tomar la decisión de abrir la economía, se hizo con el convencimiento de los trascendentales beneficios para el desarrollo de las empresas, y no es producto de una dolorosa resignación para internarse en la economía global, sino por el contrario, de una estrategia deliberada para aprovechar íntegramente las oportunidades de la globalización mundial. Por lo que respecta a la desregulación económica hay que destacar que es un instrumento que estimula competencia, permite mejorar la calidad de los productos, hace más eficiente su distribución y promueve nuevas inversiones. En materia de desregulación, los avances hasta 1997 resaltan; las acciones encaminadas a dotar y fortalecer una mayor eficiencia en áreas estratégicas como el transporte, puertos, comunicaciones, etc. Asimismo, en lo que respecta a la desincorporación de empresas paraestatales hay que reiterar que permitió liberar recursos que estaban inmovilizados en estas empresas, para destinarlos al desempeño de actividades de desarrollo social.

Esta política fomentó la modernización de las empresas; aumentó la inversión; incrementó la competitividad; mejoró el servicio; fortaleció el ahorro público y logró un uso más eficiente de los recursos gubernamentales. Es necesario resaltar que no sólo se trata de la privatización de las empresas no prioritarias que eran propiedad del gobierno, sino que, en este aspecto es mucho más ya que también, se favoreció la participación de la sociedad civil en muchas actividades en las que antes intervenía exclusivamente el Estado. Por ejemplo, la construcción y operación de carreteras de cuotas, puertos o aeropuertos, generación de energía eléctrica, comercialización y distribución de agua potable, incluso a nivel municipal autorización para que el sector privado participe en diversos sectores que se abren a la sociedad civil y que eran de manejo exclusivo del Estado. Por lo que respecta al financiamiento de la expansión económica, la tarea inmediata que enfrenta el actual gobierno es el problema de la deuda externa, que impactan en forma negativa a las finanzas públicas, la liquidez en los mercados bursátiles, en las tasas de interés y

en los capitales de la banca de desarrollo, así como en las perspectivas de desarrollo de todos los sectores económicos.

Con las reformas de las políticas económicas y de estado, se responsabilizó a los particulares del impulso económico de la creación de empresas nacionales y competitivas, para generar empleos y con todo ello Ingreso y riqueza, entonces se requiere también, forzosamente que estos empresarios estén preparados para el cambio, en otras palabras, impulsar el desarrollo con el sustento de la transformación real de la empresa mexicana a las exigencias del mundo moderno y la globalización; para tener un desarrollo permanente, creciente y que conduzca a la mejor distribución del ingreso. Por otra parte, es necesario una serie de políticas, estrategias y acciones que de manera integral impulsen realmente la capacidad de respuesta de esas empresas en un entorno más competitivo, para que puedan crecer y desarrollarse a la par que el país y en beneficio de ellas mismas.

Evidentemente la gran mayoría de las empresas mexicanas no estaba preparadas para la apertura comercial. No estaban acostumbradas a desarrollarse en un mercado más competitivo, ni esperaba una reforma del estado tan profunda como la que se ha vivido desde 1988, con la aplicación de las tendencias neoliberales. Las empresas estaban acostumbradas hay que reconocerlo, a depender de acciones del gobierno a través de su acción, y se habían convertido en "empresas invernadero"<sup>42</sup> Ahora tienen que prepararse a competir, a producir en una economía abierta, en una sociedad que exige mejores precios y mayor calidad, a ser eficientes porque las políticas de desarrollo ya no corresponden a un Estado propietario, y adicionalmente, ya no se está en el marco de una economía cerrada, sino abierta a la globalización y donde no habrá marcha atrás. Por ello, es necesario que surjan más empresas y se incorporen al ciclo de crecimiento y de producción, con calidad y competitividad, a fin de poder colocar los bienes y servicios en mercados internacionales.

<sup>42</sup> Espinosa Villarreal, Oscar. "El impulso a la micro, pequeña y mediana empresa", Ed. F.C.E. pág. 19

En este sentido, la apertura externa de la economía plantea la necesidad de llevar a cabo un proceso de diversificación de las exportaciones, ampliación de mercados y crecimiento de las empresas participantes, es por ello que las instituciones públicas creadas para este fin, específicamente BANCOMEXT, dentro de sus acciones contempla anualmente la detección de nichos de mercados para detectar alternativas de comercialización de bienes y servicios. Las políticas gubernamentales se encaminan principalmente a lograr la venta de productos con un valor agregado mayor, lo cual pudiera propiciar el exportar capacidad tecnológica, empresarial y laboral a futuro. Se resalta especial atención en la diversificación de la oferta exportable, la ampliación de los mercados y la incorporación de un mayor número de empresas a la actividad exportadora.

Asimismo, es un aspecto importante el logro de ventajas competitivas mediante la incorporación de nuevas tecnologías de producción, el mejoramiento de las labores de gestión, la disposición de mano de obra más calificada y, en general, de potenciar las capacidades productivas. A fin de desarrollar y consolidar el sector exportador con verdaderos niveles de competitividad y con posibilidades de afrontar las exigencias que demanda el actual ámbito económico internacional, era indispensable el brindar una mayor atención a aspectos tales como:

- a) La consolidación y perfeccionamiento de los mecanismos e instrumentos de estímulo de las exportaciones.
- b) La puesta en marcha de acciones concretas para reducir las restricciones y barreras comerciales de algunos países
- c) La eliminación de dificultades de algunos exportadores para obtener crédito.
- d) El establecimiento de un programa de certificación de calidad.
- e) El alentar la modernización tecnológica de las industrias pequeñas y medianas.
- f) El facilitar el desarrollo de nuevos mercados.
- g) El mejorar los servicios de información para las empresas medianas y pequeñas.
- h) El impulso a la capacitación de empresarios y trabajadores para mejorar la gestión y la productividad de las empresas.

En base a lo anterior, las diversas instituciones dedicadas al fomento del comercio exterior se dedicaron a implementar acciones y estrategias para resolver los principales problemas en materia de financiamiento, mercados, capacitación, desarrollo de tecnología y servicios de información. Sin embargo, las acciones mencionadas no se han consolidado por la problemática económica del país que ha generado recesiones y crisis en el crecimiento del país principalmente ocasionada por el incumplimiento de los pagos en los créditos otorgados a todos los sectores productivos del país, por las altas tasas de interés y por los efectos inflacionarios sobre los insumos de la producción.

En conclusión, la apertura económica y las estrategias implementadas permiten evaluar que durante el último período presidencial no se ha logrado un éxito completo en todos los objetivos trazados. Difícilmente se puede decir que las políticas, permitieron una asignación racional y eficiente de los factores de la producción. En efecto, debe recordarse que la economía mexicana ha sufrido en este período una serie de choques económicos tanto internos como externos, la crisis petrolera, la constante caída de los mercados bursátiles más importantes del mundo, etc. Por lo tanto, las principales medidas conducentes a un cambio estructural, además de ser parciales, se adoptaron no para todos los sectores con capacidad exportadora, precisamente por sus problemas estructurales y operativos, de los cuales hablaremos en el siguiente subtema. En lo que respecta a la instrumentación de políticas destinadas a estimular un desplazamiento sobre la promoción de exportaciones no petroleras, se puede concluir que las autoridades lograron un resultado satisfactorio. Durante el presente sexenio, la estrategia de fomento de las exportaciones se orientó fundamentalmente a neutralizar las desventajas de los productores nacionales frente a sus competidores en el exterior.

### **2.3. PROBLEMÁTICA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MEXICANA.**

Al buscar una caracterización de las PyMES, señalando sus ventajas y desventajas, se detectan una diversidad en la existencia de ellas en términos sectoriales,

organizativos, estructurales y desarrollo de tecnología, lo que dificulta llegar a una caracterización más precisa y útil de estas empresas, el análisis de este inciso se dedica al análisis global del sector manufacturero, dado que aquí se encuentra mayor variedad en las formas de respuesta empresarial a los procesos de globalización y apertura e integración comercial. Las PyMES son vistas al mismo tiempo tanto como un reflejo de un atraso productivo que la competencia y la apertura deberán corregir, como unidades productivas de gran potencialidad en un mundo donde la flexibilidad, propia de estas empresas, representa una ventaja competitiva.

En el contexto macroeconómico actual, de cambios más frecuentes en la demanda de productos y servicios, la PyME aparece como una opción flexible para adecuar la estructura industrial a las nuevas necesidades de los mercados, tanto de bienes finales como del productos intermedios que puedan entrar como insumos en la producción de otras empresas de mayor tamaño y complejidad organizativa. La mayor flexibilidad de la PyME se origina en varios y posibles factores:

- a) La mayor facilidad para crear y desaparecer empresas de menor tamaño, en función de las variaciones de la demanda ante las nuevas oportunidades de oferta.
- b) La menor dificultad para reorientar los procesos productivos de las plantas ya existentes, incluido el personal calificado, a productos con mayor o menor grado de diferenciación.
- c) Las menores restricciones que enfrentan una alta proporción de PyMES por el lado de los contratos laborales, de obligaciones fiscales, de seguridad social y de regulación ambiental, en comparación con los mayores requerimientos legales exigidos a la gran empresa.
- d) Adopción y desarrollo tecnológico: aún cuando es común encontrar señalamientos de que el funcionamiento de las PyMES favorece la adopción de nuevas tecnologías y procesos de producción, encontramos que en experiencias de otros países (Alemania, Italia y Japón) ha sido el apoyo de instituciones educativas y de investigación un factor clave para que estas empresas realicen

los avances tecnológicos requeridos. Esto es complementario del hecho de que una serie de líneas de producción la empresa de dimensiones reducidas, al aprovechar la creatividad y motivación de sus empresarios y personal técnico, da respuestas propias a las necesidades de nuevos instrumentos de producción de diseño de productos.

Esta flexibilidad, se considera como favorable para su operación, sin embargo enfrenta una problemática que la sitúa en desventaja en comparación con las grandes empresas, como ya se ha mencionado en el desarrollo del presente trabajo.

Por otra parte las desventajas de las PYMES se reflejan en el bajo poder de mercado: dada su baja escala de producción, éstas se enfrentan a la gran empresa con una débil posición negociadora, esta posición se agrava si se toma en cuenta la diversidad de proveedores a las que tiene acceso la gran empresa (estructura de mercado monopólica)

Limitado acceso a los mercados financieros: por su bajo nivel de ventas, estas empresas no son atractivas para el otorgamiento de crédito por parte de las principales instituciones bancarias, ni tienen fácil acceso a los mercados de capital. Estas empresas se enfrentan además a la complejidad de trámites de gestión crediticia al elevado costo del crédito y a su incapacidad de adoptar garantías.

Bajo nivel de productividad: Los bajos niveles de productividad laboral de estas empresas suelen asociarse, por un lado a la baja intensidad de capital, y por el otro, a la obsolescencia tecnológica e ineficiencias administrativas. En este sentido se detecta la limitada capacitación y poder gerencial de la mayoría de los empresarios de este sector que se describirá ampliamente en el siguiente apartado.<sup>44</sup>

---

<sup>44</sup> Autores Varios "Análisis económico; una evolución de la empresa integradora", UAM. Azcapotzalco..

## SITUACION ACTUAL DE LA PYME EN MEXICO.

A nivel de la economía nacional la micro, pequeña y mediana empresa comprende el 98% del total de las empresas (1,316,952) De este total la mayoría corresponde al sector comercio (57.4), le sigue el sector de servicios y el sector manufacturero con sólo 10.3%. Las PyMES representan el 95% del total de las empresas del país, cuyo número ascendió a 115,341 en abril de 1996. Destaca la microempresa con el 80.65% de los establecimientos, generando empleos para un 11.42% del total. Por su parte, la PyME participa con el 17.2% de los establecimientos y el 35.26% de la ocupación del personal económicamente activo. A pesar de que la empresa reúne el 2% de los establecimientos genera más del 50% de las ocupaciones en el sector manufacturero.<sup>44</sup>

En relación al nivel de empleo generado por las ramas manufactureras, la microempresa tiene mayor potencial de generación de empleos en las ramas de imprenta y editoriales (29.86), de productos metálicos (22.25% y de alimentos (18.82%). Por su parte la PyME, destaca su participación en las ramas de calzado y productos del cuero (49.92%), productos de la madera (51.94%) y muebles no-metálicos (53.26%). La información estadística sobre la micro y pequeña empresa ha destacado como sus indicadores básicos: número de establecimientos, volumen de ventas, producto interno bruto y personal ocupado, sin embargo, por lo que se refiere al perfil de los empresarios, sus expectativas y características generales se contrastan, tanto para la economía en su conjunto como para las manufacturas en particular. En primer lugar, el comportamiento de mayor volatilidad que presentan las microempresas, ya que casi una tercera parte de estas tienen un tiempo de operación de menos de tres años, mientras que en la pequeña y mediana empresa el porcentaje de empresas que funcionan por más de tres años rebasa el 90%. Esta característica estructural es similar para el sector de las manufacturas.<sup>45</sup>

<sup>44</sup> BANCO DE MEXICO "Anuario Estadístico" 1996.

**Cuadro 3**  
**Tiempo de funcionamiento de las empresas.**

Economía Intervalo	Tamaño de la empresa		
	Micro	Pequeña	Mediana
0-3 años	30.9	8.3	4.5
Más de 3 años	69.1	91.7	95.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Manufacturas	Tamaño de la empresa		
0-3 años	30.9	8.3	4.5
Más de 3 años	69.1	91.7	95.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta INEGO-NAFIN

En cuanto al nivel de escolaridad de los empresarios observamos un precario perfil académicos de los microempresarios, ya que casi el 80% no presenta formación profesional. Por su parte la PyME presenta un nivel profesional importante, porque entre el 60 y 80% de sus empresarios tienen este nivel. Cabe precisar, con un perfil académico tan heterogéneo entre los micro, pequeños y medianos empresarios, puede esperarse que los programas de capacitación no tengan en principio el mismo éxito para mejorar la gestión de todas las empresas.<sup>45</sup>

#### Escolaridad

Economía Intervalo	Tamaño de la empresa		
	Micro	Pequeña	Mediana
Profesional	20.6	62.3	75.5
No-Profesional	79.4	37.7	25.5
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>
Manufacturas	Tamaño de la empresa		
Profesional	15.0	61.7	76.3
No-Profesional	85.5	38.3	23.7
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Encuesta INEGI-NAFIN

Para la caracterización de PyMES resulta de especial interés referirnos al peso que ocupa el costo de la materia prima en la fijación del precio de sus productos, existe

<sup>45</sup> Ibidem

<sup>46</sup> Ibidem.

una gran diferencia en los costos de los mismos por el volumen de adquisición. Situación que sugiere a estas empresas asociarse para obtener ahorros en la compra conjunta de insumos para empresas con giros similares. En cuanto a las características de los mercados que atienden las PyMES destaca el hecho de que la microempresa manufacturera atiende al consumidor final (59.9%) mientras que la mediana empresa tiene una configuración de mercado más variada al vincularse en mayor medida a los distribuidores mayoristas, a las empresas nacionales e inclusive a la exportación. Los datos estadísticos destacan que cerca del 40% de las empresas son proveedores de empresas nacionales, lo que sugeriría la posibilidad de incrementar los grados de integración interindustrial.<sup>47</sup>

### Factores operativos y de mercado manufacturas

Tipo de Empresa	Peso de los componentes de la fijación del precio (%)			Grado de intermediación de la Empresas		Destino final de las ventas	
	Materia Prima	Competencia	Mano de Obra	Consumidor final	Mayoristas	Empresas Nac.	Export.
<b>Micro</b>	<b>47.8</b>	<b>11.6</b>	<b>37.4</b>	<b>59.7</b>	<b>16.2</b>	<b>13.9</b>	<b>2.0</b>
<b>Pequeña</b>	<b>33.5</b>	<b>17.9</b>	<b>26.2</b>	<b>28.8</b>	<b>38.4</b>	<b>40.3</b>	<b>11.4</b>
<b>Mediana</b>	<b>29.1</b>	<b>18.2</b>	<b>22.6</b>	<b>16.8</b>	<b>48.4</b>	<b>39.3</b>	<b>23.2</b>

Fuente: Encuesta INEGI-NAFIN

Los problemas de la organización industrial de las PyME se presentan en dos dimensiones: por una parte, la estructura industrial no aprovecha las economías de escala que le permitirían la amplitud del mercado interior y, en consecuencia, los niveles de fragmentación son excesivos; por otra parte, se halla la escasa integración entre las empresas grandes y medianas, que es producto de los limitados esquemas de subcontratación. En este contexto, la organización industrial en muchas ramas se caracteriza por estructura monopólicas u oligopólicas y prácticas restrictivas de acceso a los mercados.

<sup>47</sup> Ibidem

Por otra parte la concentración regional de la producción industrial, pues al concentrarse esta en el abastecimiento del mercado doméstico provocó que las industrias se localicen cerca de los mercados de consumo. A pesar de que en los últimos años se han realizado esfuerzos importantes de descentralización industrial, proceso de concentración ha continuado. Si bien la generación de infraestructura industrial regional se ha incrementado considerablemente, todavía se presentan importantes rezagos que obstaculizan los esfuerzos de descentralización productiva, así como la propia dinámica industrial.

La débil coordinación de los agentes productivos. El sistema de economía mixta en México ha permitido el desarrollo de empresas privadas, públicas y sociales; no obstante, la diversidad de criterios para la concentración de acciones y la falta de definición de los campos que cada agente puede desempeñar más adecuadamente ha originado que muchas iniciativas de inversión y producción se realicen en forma dispersa.<sup>48</sup>

Frente a los radicales cambios en el contexto económico, se reconoce la necesidad de explorar nuevas fórmulas de trabajo en conjunto que permitan mejorar la posición competitiva de las pequeñas empresas. Cabe mencionar el éxito que han tenido estas fórmulas en la modernización de fábricas de menor tamaño en algunos países europeos y asiáticos. Por ello, se visualiza como un gran reto el desarrollar una nueva cultura empresarial que asimile los beneficios potenciales de diversos esquemas asociacionistas. Esta asimilación constituye un reto ya que pareciera que en el mundo empresarial mexicano existe resistencia natural a la asociación. Sin embargo, existen ventajas considerables para obtener diversos financiamientos, apoyos promocionales, para consolidar a este sector y acceder sus bienes y servicios a los mercados internacionales.

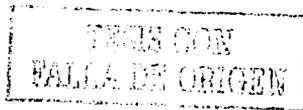
La naturaleza de las relaciones, no el tamaño, es el factor competitivo clave: la interacción de los actores locales y, aún más crucial, los mercados nacional e

<sup>48</sup> Villareal, René. Industrialización deudada y desequilibrio externo en México. F.C.E. México 1997.

internacional y las relaciones de producción. En términos de relaciones de producción, las PYME pueden producir de acuerdo con una red totalmente local, limitada a un área muy restringida por medio de intercambios directos, personales, o bien entrelazar las relaciones de producción suministrando partes o componentes a otras empresas de tamaño similar o mucho más grandes. Las PYME pueden servir el mercado local; clientes tienen una relación personal con el empresario o mercados nacionales o internacionales. Así, es posible tener una variedad de combinaciones de relaciones de mercado y de producción que identifican la posición de una empresa en la dinámica competitiva.

Los resultados de las políticas de ajuste hasta este momento, dentro de los cuales se incluyen los procesos de apertura, si bien no se habían traducido en una hecatombe desindustrializadora, si han producido un conjunto de restricciones que sitúan a la micro, pequeña y mediana industria en un proceso de estancamiento y deterioro que incapacita al sector para una reactivación espontánea, es decir, a partir de los posibles estímulos que pudieran provenir de un mercado sometido a una mayor competencia internacional.

Estos resultados, más las demandas explícitas de ciertos sectores empresariales por apoyos que compensaran las consecuencias de la apertura, y en un contexto en el que el gobierno no cuenta con un mayor margen de maniobra financiera que parecía haberse logrado, conducen a proponer una participación más activa del gobierno en los procesos de reactivación de la industria. Con todo esto, las diferentes respuestas del gobierno buscaron siempre mantenerse dentro de los límites impuestos por el discurso desregulador y no intervencionista del Estado. Bajo esta consideración, en el terreno específico de la política industrial, se recupera la idea clave de la búsqueda de la reconstitución del tejido industrial a través de dos grandes orientaciones: la integración de cadenas productivas y el fomento de la micro, pequeña y mediana industria a partir de una nueva modalidad asociacionista: la empresa integradora o alianza estratégica.



#### **2.4. VINCULACION DE CADENAS PRODUCTIVAS.**

Durante decenios la promoción de empresas de gran escala fue uno de los principales objetivos de política en todo el mundo: en las economías de mercado y las centralmente planificadas; en los países industrializados y los menos desarrollados. La economía industrial ofreció apoyo teórico a este punto de vista al formalizar los conceptos de las economías de escala y las economías de alcance que podría ofrecer una tecnología dada.

El nuevo papel de las PYME sólo puede apreciarse contra el fondo del fenómeno de restructuración industrial a gran escala ocurrido en los últimos 15 años; por un lado, las grandes empresas se han reorganizado alrededor del mundo mediante redes de actividades interconectadas; por otro, las pequeñas empresas exitosas han agregado redes con las que las agrupaciones locales se pueden comunicar. En ambos casos, la naturaleza de la empresa ha cambiado y ha asumido el papel efectivo de un nexo de tratados. En ambos casos, ha surgido en las redes una división crucial del trabajo. Compañías individuales son responsables de las diversas etapas de la producción. En la sede se maneja la logística del sistema, las finanzas, la publicidad, la innovación, es decir los servicios que activan el proceso de producción y dan acceso al mercado.

En la mayoría de los países emergentes hay empresas nacionales y transnacionales que han descentralizado su producción para exportar a los mercados internacionales. Empero, no hay puentes entre las compañías estrictamente locales y las internacionales. El establecimiento de estos vínculos es una meta crucial para los formuladores de política. Sin embargo, las agrupaciones exitosas trabajan de manera adecuada en marcos Institucionales bien establecidos con buenos servicios nacionales y locales de educación, capacitación, investigación y difusión del progreso técnico. Así, las capacidades de las empresas están determinadas por externalidades locales y entornos jurídicos esto pone de relieve la variedad de

relaciones en un sistema de "empresas e instituciones locales" en el que las intervenciones pueden orientarse a fomentar la cooperación y dirigir el proceso de especialización de los participantes en la producción e incluir a las pequeñas y medianas empresas.

La experiencia internacional también indica que los experimentos exitosos locales pueden declinar con rapidez si no están entrelazados en una red de casos internacionales. La creación de vínculos transnacionales entre líderes locales significa fomentar la compatibilidad dentro y entre las redes locales y así aumentar la posibilidad de redefinir la división de trabajo y el proceso de especialización en un escenario más amplio. De cualquier forma, la meta de estas acciones de política es acelerar los procesos de innovación que fomentan la integración en un entorno más amplio sin romper los vínculos locales en las comunidades: permitir la apertura de los sistemas locales.

Una estrategia industrial para impulsar a las PYME mediante la creación de agrupaciones industriales es crucial para el desarrollo económico y social de un país. Esta meta se puede alcanzar con la incorporación de nuevas compañías a la competencia interna para romper las economías cerradas y transitar hacia la liberación de los mercados. Es decir, si hace posible aumentar el número y la variedad de los actores económicos; incrementa el rango de especialización y por tanto la actitud de las empresas nacionales frente a la innovación; permite que surjan nuevos líderes; refuerza la estabilidad social al crear relaciones productivas sólidas entre compañías complementarias, y favorece el desarrollo de actividades de servicios que introducen competencias que la cultural local no puede proporcionar. Un gran número de PYME está confinado en la economía estrictamente local y su sobrevivencia obedece al manejo de una combinación de comercio local y artesanía. Sin embargo, cierto número de PYME debe ser competitivo en la economía abierta para apoyar el proceso de liberación del comercio, iniciar nuevas actividades y difundir prácticas novedosas que mejoren la eficiencia de toda la economía.

**ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA**

Es necesario, reconocer las virtudes de las formas asociadas de producción empresarial de las PyMES. En primer término las aportaciones de las teorías de negocios internacionales como M. Porter sobre cómo se refuerza el conjunto de interacciones que confluyen en el logro de la ventaja competitiva, esto es: *"la velocidad de mejora e innovación de las empresas de una nación integradas en un sector, "el diamante competitivo", subraya la importancia del fenómeno del agrupamiento y la concentración geográfica de empresas. La exigencia de una mayor articulación y coordinación de los distintos eslabones de la cadena productiva; las interacciones financieras tecnológicas, de comercialización de circulación de la información, todas ellas propiciadas por un ambiente de integración empresarial son las que naturalmente conducen a la idea de que la asociación conlleva por sí misma un conjunto de virtudes capaces de compensar las dificultades inherentes a las PyMES para elevar su productividad."*<sup>50</sup>

En este sentido, las virtudes asociadas a la integración se refieren a los abruptos cambios sufridos por las estructuras industriales en las dos últimas décadas y que se resumen en la combinación de dos hechos: la crisis de la producción en serie por un lado, y de los mecanismos para superarla a través de la llamada flexibilidad. Ambos hechos revalorizan a la pequeña y mediana industria cuya baja productividad real busca ser superada por medio de su capacidad para flexibilizar sus procesos de trabajo; flexibilización que permite, en un primer término, *integrar* y en segundo, la conducción de grandes consorcios para el fortalecimiento de la producción de las empresas pequeñas. El proceso de Integración va más allá de su aspecto formal y su éxito depende, por tanto, de su articulación con procesos económicos más complejos provocado por la desarticulación en los procesos y relación productiva. La existencia de un sistema financiero orientado especialmente al apoyo de las PyMES se presenta como un factor clave. Por otra lado, la proyección del concepto de flexibilidad<sup>51</sup> y sus ventajas como principio de organización industrial de las PyMES.

<sup>50</sup> Porter Michel. "La ventaja competitiva de las naciones". Ed. Vergara. Buenos Aires, 1990.

<sup>51</sup> Flexibilidad.- se refiere al medio para introducir en la producción en serie una mayor diversidad de la oferta, posibilitando una mayor capacidad de adaptación al mercado.

Los objetivos de la formación asociacionista para la formación de ciclos productivos, son los siguientes:

- a) Elevar la competitividad de las empresas asociadas.
- b) Crear economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir o vender.
- c) Contribuir al desarrollo regional, ya que la asociación de unidades productivas mejora la productividad, propiciando con ello el aprovechamiento de los recursos de las diferentes zonas económicas.
- d) Impulsar la relación entre proveedores y distribuidores.<sup>52</sup>

La existencia de sectores de pequeña y mediana empresa que puede incorporar un alto nivel tecnológico y que, por lo mismo, pueden asociarse a grandes consorcios, o bien, que pueden formar parte de corredores industriales altamente integrados, es tan solo una posibilidad que encierran las PYMES. Resulta necesario resaltar que en el caso de estos sectores competitivos, se está hablando de un conjunto de establecimientos industriales insertos en un contexto financiero adecuado y que cuentan en el entorno con una fuerza de trabajo altamente capacitada para enfrentar con eficacia y rapidez los cambios tecnológicos exigidos por esta estrategia de flexibilidad de calidad. Desde luego, se cuenta aquí también con los medios para capacitar permanentemente a la fuerza de trabajo.

Las anteriores consideraciones al ser confrontadas con la situación real de las PYMES en México: debilidad financiera, dificultades para la incorporación de fuerza de trabajo altamente calificada, y del cambio tecnológico correspondiente, permiten deducir que el aprovechamiento de la flexibilidad propia de las PYMES para lograr niveles superiores de productividad encontrará obstáculos considerables. En estas condiciones el programa de la empresa integradora que busca la constitución de redes particulares de empresas tiene que ser calificado con un paso previo a una

---

<sup>52</sup> Autores varios, Análisis Económico. Una evaluación de la empresa integradora. UAM. Azcapotzalco

integración más compleja y apegada a lo que han sido las experiencias en otras partes del mundo. Lo anterior, pues debe conducirnos a reconsiderar los alcances a que puede aspirar el programa de empresas integradoras.

En México, las empresas integradoras son definidas por SECOFI como empresas de servicios especializados que asocian personas físicas y morales, preferentemente de escala micro, pequeña y mediana. Sus objetivos básicos son:

- a) Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.
- b) Inducir la especialización de este tipo de empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo que dé como resultado un producto altamente diferenciado por calidad, precio y oportunidad de entrega.
- c) Consolidar su participación en el mercado interno e incrementarla en el mercado de exportación.
- d) Prestar servicios altamente especializados a las empresas asociadas, tales como: tecnológicos, promoción y comercialización, diseño, subcontratación, financiamiento, actividades en común (compra de materias primas, capacitación, etc.) aprovechamiento de residuos industriales y gestiones administrativas.<sup>53</sup>

El entorno macroeconómico es uno de los factores determinantes que inciden en el desempeño de las empresas. Un entorno de crecimiento económico no sólo repercute positivamente en el volumen de ventas de las empresas, sino que induce expectativas favorables para la inversión, el aumento de la productividad y el aprendizaje tecnológico. Una situación de crisis, estancamiento económico e inestabilidad de precios, por el contrario, repercutirá muy probablemente en caída de ventas e inhibición de proyectos de inversión en aquellas áreas más deprimidas. Pero también, y en una situación de crisis aguda, puede redundar en aumentos de productividad al desaparecer a las empresas menos eficientes, así como mejorar algunas condiciones de productividad al forzar la reorganización de las empresas para hacer más eficientes sus procesos productivos corte empresarial más orientado

---

<sup>53</sup> BANCOMEXT Político Industrial, Innovación y Empresas Pequeñas I en "Comercio Exterior pp 515 - 560

a las exigencias del mercado, donde la respuesta a la crisis depende de sus circunstancias particulares; mientras que algunas de ellas se ven forzadas a desaparecer, otras, en condiciones no tan desfavorables pueden recurrir a sus márgenes de flexibilidad para sobrevivir y enfrentar los retos en mejores condiciones, y ven en el asociacionismo empresarial una opción más favorable.

Otro aspecto importante para la consolidación de las empresas integradoras es la consolidación de una banca especializada y desarrollada a través de la cual se establezca una red financiera para otorgar apoyos que puedan provenir de la banca tradicional, mismo que en algunos casos es casi nulo, esto propicia un obstáculo para el desarrollo de proyectos integracionistas. Por otra parte el aspecto cultural es determinante para la toma de decisiones para integrar a las empresas.

En la práctica de la operación de los negocios de nuestro país que nos encontramos con una serie de actitudes y prácticas empresariales que dificultan el trabajo de cooperación de los socios, así como de fuertes dificultades y costos derivados de la gestión fiscal, laboral, de seguridad social y de regulaciones ambientales, se ha vuelto usual el que gran parte de las PYMES recurra a medios tanto legales como informales para enfrentar estas restricciones y sacar adelante a sus unidades productivas. Luego entonces, esta situación desmotiva a muchas PYMES para aprovechar las ventajas potenciales de la integración formal, pues les implicaría el abandonar las ventajas inherentes a la informalidad en su operación. Frente a esta situación el esquema asociacionista de la empresa integradora ofrece ventajas de corte fiscal, trato preferencial al considerar a las empresas asociadas el status de exportadoras indirectos y de apoyo crediticios en los programas de fomento industrial.<sup>53</sup>

<sup>53</sup> BANCOMEXT "Las Empresas pequeñas y medianas" en Comercio Exterior Vol. 47, Año 1997, Pp. 16-43

## **2.5. REQUERIMIENTOS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA MEXICANA ANTE LA APERTURA COMERCIAL.**

Nuestro país enfrenta graves problemas en materia de competitividad y productividad. Aún persisten en el país, ciertos factores que podrían llamarse tradicionales o "de costumbre", que afectan precisamente la capacidad de competencia y productividad de las empresas. Uno de estos casos, que ejemplifica esta situación, se encuentra en la PYMES, que utiliza en algunos casos procedimientos arcaicos, es evidente que la calidad de la materia prima de estas industrias no permite la elaboración de productos finales competitivos. Precisamente la falta de competitividad de la industria, en este caso comienza en los insumos.

Hablar de competitividad por lo tanto, implica disponer de un entorno macroeconómico adecuado, pero también requiere de descender al campo microeconómico y realizar una serie de acciones, que permitan a las empresas ser competitivas en el ámbito internacional, mismas que se relacionan con los insumos, la infraestructura, el diseño y la tecnología, con el medio ambiente y con otros aspectos que se mencionan en este inciso y que representan los retos a futuro que debe enfrentar el país y las instituciones creadas para este fin.

La modernización económica significa modernizar la infraestructura en cuanto a servicios se refiere, sin lo cual no es posible tener una planta productiva competitiva. La competitividad no se inicia y termina necesariamente en las fábricas, no se limita al proceso de manufactura, sino que requiere que los insumos o la materia prima tengan calidad, que lleguen a tiempo en forma ágil y eficiente, a través de puertos adecuados a las plantas de transformación; ése es uno de los importante eslabones de la compleja cadena que concluye con la distribución de los productos a los consumidores nacionales y extranjeros.

Como respuestas a los problemas financieros actualmente, con el propósito de resolver el problema de falta de liquidez, propiciar el saneamiento financiero de las

micro y pequeñas empresas; brindarles una oportunidad para su viabilidad y permanencia y estimular a la vez a los intermediarios financieros en la atención de las empresas de menor tamaño, se han creado programas a través de NAFIN, que es necesario consolidar, tal es el caso del Programa Especial de impulso financiero a las micro, pequeñas y medianas empresas, cuyas medidas es importante extender ampliamente los recursos a todas las micro y pequeñas empresas, a fin de poder consolidarlas en el mercado internacional.<sup>54</sup>

Por otro lado, la insuficiencia de financiamiento es otro obstáculo grave para el desempeño de las PYME. A menudo las instituciones financieras privadas prefieren no arriesgarse a prestar dinero a empresas nuevas o sin un historial atractivo. La garantías que deben proporcionar las PYME para obtener créditos generalmente y según el tipo de préstamos, equivale en promedio a 80% del monto total de la operación productiva.<sup>55</sup>

La microempresa en México comparte rasgos con las del resto de América Latina, y ocupa por lo general de una a cinco personas. Algunos de estos microempresarios aparecen en las estadísticas oficiales pero una elevada proporción evade toda obligación de tipo jurídico, fiscal, laboral y, como señaló, engrosan la economía informal. Sin embargo, son parte del tejido empresarial nacional. Si las empresas pequeñas y medianas tienen problemas de financiamiento, las microempresas están prácticamente excluidas del acceso al crédito, sea de la banca de desarrollo o de la comercial.

En el nivel de empresa y de planta, la reconversión debe integrar la modernización técnico-productiva, comercial y administrativa; la capacitación gerencial y de la mano de obra; el saneamiento financiero, y la programación de inversiones y crecimiento.

Modernización técnico-productiva. La modernización técnico productiva implica adecuar los tamaño de la planta, incorporar y adecuar nuevas tecnologías de

<sup>54</sup> Espinosa Villarreal. Op. Cit. Pág. 32.

productos, de tecnología de proceso a las condiciones del mercado y a la propia apertura y competencia internacional, y en su caso, redimensionar la plantilla laboral de acuerdo con los tamaños óptimos de planta.

Modernización comercial. La modernización técnico productiva no es suficiente sin la modernización comercial. Dada la apertura en el nivel interno y la aguda competencia en los mercados internacionales, se necesita modernizar los canales de distribución y comercialización. En otras palabras, la modernización comercial demanda de nuevas y más agresivas estrategias comerciales para consolidar posiciones en el mercado interno dada la racionalización de la protección.<sup>54</sup>

Capacitación directiva y de a mano de obra. Uno de los aspectos fundamentales de la reconversión lo constituye la capacitación directiva y de la mano de obra, pues son los empresarios públicos, privados y sociales, los trabajadores y los técnicos, los que trabajan en la empresa y la planta, quienes tienen que realizar la modernización. La capacitación directiva y de la mano de obra se orienta a incrementar la productividad del trabajo al poder utilizar mejores técnicas y nuevas formas de organización gerencial y administrativa.

Saneamiento financiero. En periodos de crisis existen empresas endeudadas cuyos costos financieros representan una parte importante de los costos o gastos totales de la empresa, lo que limita seriamente su capacidad de inversión. Ante tal situación, se requiere de medidas de saneamiento financiero a fin de que la empresa endeudada libere recursos que absorbe su carga financiera, con el objetivo de canalizarlos a su modernización técnico-productiva y comercial.<sup>55</sup>

Programación de inversiones y crecimiento. La programación de las inversiones y el crecimiento constituye el elemento dinámico de la reconversión, en este rubro se definen planes y programas de inversión y crecimiento, buscando la modernización,

---

<sup>54</sup> Ibidem. Pág. 33

eficiencia y competitividad de la empresa y la planta. Sin embargo, todos los factores anteriormente señalados mejoran la productividad, esto es, que con la misma relación capital y trabajo se pueda producir más y mejor.

La reconversión industrial o la modernización de plantas productivas se da a través del cambio en la estructura de la oferta de la producción que puede realizarse a través de dos vías, incrementando la productividad o la inversión o ambas. Para lograr la materialización plena de la reconversión en el nivel de planta o microindustria, se requiere contar con una política macroindustrial que establezca condiciones favorables que estimulen y promuevan dicho proceso.

**Inversión productiva vs. Inversión financiera.** Generar una rentabilidad de la inversión productiva mayor que la rentabilidad de la inversión financiera. Aquí se requiere de una política macroeconómica que mantenga la inflación bajo control para que las tasas de interés y los costos del crédito hagan atractiva la inversión en maquinaria, equipo, etc. Y no se desvíen los escasos recursos hacia las áreas financiero-especulativas.

**Política de precios y tarifas del sector público.** Mediante una política de precios y tarifas del sector público, reflejar clara y oportunamente los costos de oportunidad del país. Es imprescindible que los precios y tarifas en bienes y servicios del sector público reflejen sus costos reales a fin de que la industria nacional vaya adecuándose a favor de una utilización eficiente de los recursos e insumos.

**Investigación y desarrollo tecnológico.** En la modernización de la planta industrial, de sus líneas de producción, de producto y de proceso, la tecnología se constituye en un elemento básico, por lo que se requiere contar con una infraestructura científica y técnica que impulse la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías y la formación de recursos humanos, y que garantice su plena aplicación al proceso productivo. En este punto, la participación del estado y de la empresa privada es

---

<sup>35</sup> Espinosa Villarreal. Op. Cit. pág. 35

fundamental, solamente con la decisión y la acción conjunta de ambos podrá impulsarse el desarrollo tecnológico.

Visión a largo plazo. Se requiere de una visión de largo plazo tanto en los empresarios como en el gobierno para dar una continuidad a las estrategias y políticas industriales.

Articulación industrial. Articulación de la gran empresa con la pequeña y mediana industria a través de esquemas de subcontratación de proceso industriales y de desarrollo de proveedores, donde participen de manera importante las empresas públicas.

Infraestructura. Debido a que la infraestructura económica desempeña un papel importante en el proceso de reconversión industrial, se requiere que ésta sea completa y adecuada. Desarrollándose de manera integral para responder a las diversas necesidades de la planta industrial. El sector público, al concentrarse en las áreas estratégico prioritarias, tiene una gran responsabilidad en la configuración de una red de medios de comunicación, suministro de energéticos y otra serie de servicios.

Ambiente de reactivación económica. La materialización de la reconversión se dificulta en un contexto de recesión, subutilización de la planta productiva y mercados interno y externo restringidos, ya que todos estos factores juntos implican un aumento en los costos fijos.<sup>59</sup>

Las condiciones de una economía en recesión desestimulan el proceso de inversión, así como la dinámica creadora e innovadora del empresariado, por lo que deberá propiciar la reactivación económica.

<sup>59</sup> Espinoza Villarreal, Op. Cit. Pág. 38

Redimensionamiento del tamaño de la planta. La adecuación de los tamaños de planta a las reales condiciones del mercado interno y a la capacidad de exportación constituye un aspecto fundamental para la reducción de los costos unitarios. Si la planta no tiene el tamaño requerido para tener costos unitarios adecuados, para vender a un precio competitivo, no será posible que pueda participar e incluso sobrevivir en un mercado donde existen nuevas condiciones competitivas y una mayor apertura al comercio internacional.

Entorno administrativo. Se requiere de un sistema administrativo que logre eliminar las prácticas y mentalidades que obstaculizan las diversas tareas de modernización industrial. En tal dirección se tiene que avanzar en la desburocratización, simplificación y descentralización de los procesos administrativos que desestiman la propensión para inventar, innovar o crear del empresario y del trabajador. También, dicho sistema debe permitir una transparencia plena de los estímulos que buscan una mejor asignación de los recursos de inversión.<sup>60</sup>

Como se puede observar existen diversas alternativas y propuestas enmarcadas en las política económica para dar solución a la problemática de la micro pequeña y mediana empresa, sin embargo el más importante es la disponibilidad de recursos económicos para iniciar el impulso de las PYME en el sector productivo y por lo tanto obtener el acceso de sus productos en mercados internacionales, para conocer esta problemática, dedicamos el análisis del siguiente capítulo.

<sup>60</sup> Espinoza Villarreal, Op. Cit. Pág. 39

# CAPITULO III

### 3.1. FUNCION DE LA BANCA DE DESARROLLO.

En el mundo contemporáneo, no hay país industrializado que no cuente con una política de fomento empresarial precisa, en especial la que atañe el financiamiento de las industrias pequeña y medianas, atendiendo a su desarrollo regional por rama de actividad y sector.

Es cierto que hay diversidad en los criterios de estatificación para las empresas pequeñas y medianas entre los países. Pero si se reconoce la razón explica la existencia de este conjunto de objetivos de fomento de la política industrial, entre los países comparados, es el papel que juegan las empresas pequeñas y medianas en las plantas productivas de las naciones desarrolladas y en vías de industrialización.

Lo importante de lo anterior es señalar únicamente que, las empresas pequeñas y medianas son el sustento y la fortaleza de la capacidad industrial de las economías nacionales modernas. Cuando se analiza el uso que dichos países hacen de este conjunto y se les compara con lo que tenemos en nuestro país, la pregunta es ésta: ¿por qué si los países industrializados emplean alrededor de 85% de los instrumentos y medidas de política industrial, en México, donde con mayor razón deberíamos contar con un diseño de política empresarial consistente, selectivo y duradero, dicho porcentaje no rebasa 10%? ¿a qué obedece esta disparidad, sobre todo si se considera que el nacimiento de las manufacturas en esos países es muy anterior al de México?<sup>61</sup>

---

<sup>61</sup> Sánchez M. Ricardo. "La banca de desarrollo en el financiamiento de la pequeña y mediana empresas" Universidad Veracruzana, México, 1998. Pág. 111

Una causa concreta es la forma y la oportunidad con la que se hacen los cambios en materia de política industrial. En lo que corresponde al financiamiento de la Banca de Desarrollo, se aumentó considerablemente el monto de la derrama crediticia total las actividades de fomento se hicieron masivas y, también reactivas, sin que se contara con una política de financiamiento ordenada por una política industrial de transición para prevenir y evitar el quebranto de muchas cadenas productivas.

La pequeña y mediana empresa perdieron así presencia en el mercado. La ausencia de una política de financiamiento y de otros apoyos oportunos a estos estratos de empresa, por parte de la Banca de Desarrollo en el nuevo mercado liberalizado por el Gobierno Federal, hizo que su participación quedara marginada, y de no haber sido porque las empresas grandes se allegaron recursos a través del mercado de valores, también habrían quedado al margen de la competencia. De ello concluyó, en términos generales, que el tiempo y la forma son dos elementos claves de la política general de desarrollo y en especial, de la política industrial y de financiamiento. Los cambios de la Banca de Desarrollo son parte sustantiva en la economía industrial de México.

Durante la campaña electoral del presidente Ernesto Zedillo, se recogieron muchas demandas específicas de la pequeña y mediana empresa. Sin embargo, lo evidente y reiterado de las peticiones fue la necesidad de que el nuevo gobierno contara con una política industrial que de ninguna manera significara una vuelta al pasado, en el que la nación misma iba asociada al proteccionismo, la sobreregulación, el intervencionalismo, el subsidio e incluso, como se decía antes, al rentinismo.

Lo anterior, manifiesta que los pequeños y medianos empresarios demandan que las agencias de fomento les ofrezcan, al menos, lo mismo que reciben sus competidores de los países industrializados, es decir, el financiamiento de la Banca de Desarrollo debe estar en función de la política industrial. El papel

protagónico de la Banca de Desarrollo Mexicana en la historia del país obedece a que el desarrollo económico y social así se lo ha exigido. En este sentido, las instituciones financieras de fomento son fiel reflejo de las complejas necesidades, debiendo prever y anticipar los cambios, orientado de manera inductiva al empresariado. La globalización de las economías nacionales, la competitividad de las empresas en general, pero especialmente de las pequeñas y medianas, no depende exclusivamente de la propia industria.

La razón es más amplia, como ya se mencionó en el capítulo anterior, ya que a la competitividad empresarial hay que sumar la financiera, la de capacitación de los trabajadores, la educativa, la tecnológica, la del medio ambiente y muy particularmente, una competitividad por el capital; la competitividad de los gobiernos, que incluye, por necesidad, la existencia de una política industrial y financiera competitiva, dotada de instrumentos ágiles y concretos para su aprovechamiento eficaz y oportuno.

Así como la mala calidad de un producto de exportación mexicano perjudica la labor de fomento de un gobierno frente a sus socios comerciales, así un gobierno no competitivo e ineficiente puede entorpecer antes que facilitar las exportaciones de las empresas. Por eso, la primera tarea de la actual Banca de Desarrollo de México es la de ser lo más competitiva posible y ello bajo estándares internacionales; pero también que, debido a su papel protagonista en la historia económica del país, requiere actuar conforme a una política industrial y financiera competitiva, para despejar y eliminar los obstáculos que enfrentan las empresas y el aparato productivo del país.

El presidente Ernesto Zedillo ha hecho eco ya de las demandas de los empresarios, ha convocado la creación del Consejo Nacional de Pequeña y Mediana Empresa, foro muy importante que habrá de coordinar de modo concertado las acciones de fomento financiero en esta materia. Los lineamientos iniciales están ya establecidos: desregulación para la actividad del empresario

que pueda desplegarse más libremente; aprovechamiento de los tratados comerciales para abrir nuevos mercados, proteger la planta productiva y combatir prácticas desleales de comercio; combate al contrabando; preferencias desleales de comercio; combate al contrabando; preferencia de la pequeña y mediana empresa en la política de compras gubernamentales; fortalecimiento de la capacidad competitiva en empresas de uso intensivo de mano de obra y con potencial exportador; promoción de la eficiencia y la calidad para que estos estratos de empresas provean de insumos a las grandes empresas, inducción de asesoría integral y especializada en tecnología, procesos de producción, comercialización y mercadeo.

En base al Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 que tiene como objetivo principal alcanzar mayores niveles desarrollo económico y bienestar social y que las actuales circunstancias de apertura y liberación han sido alcanzadas, nuestro país ha tomado conciencia de que absolutamente cierto que la modernización económica sólo podrá alcanzarse si se desarrolla de manera conjunta y simultánea en los diversos sectores de la actividad económica, ya que los riesgos, exigencias y oportunidades del proceso de globalización y cambio estructura no atañen exclusivamente a las actividades manufactureras.<sup>62</sup>

El programa de Política Industrial considera la que estabilidad macroeconómica es un pilar fundamental para sustentar el desarrollo de una base industrial y sólida y competitiva. Esta política permite crear un entorno favorable para: privilegiar la planeación de largo plazo, alentar la acumulación de capital, disminuir el riesgo de la actividad productiva y reducir el costo del financiamiento a las empresas, cuyo objetivo principal es el de promover el crecimiento estable y duradero, fomentar el ahorro interno y mejorar las condiciones de financiamiento. Para tales efectos contempla establecer las siguientes acciones:

---

<sup>62</sup>Sánchez M. Ricardo. Op. Cit. Pág. 116

- a) Control de inflación.
- b) Finanzas públicas sanas
- c) Predictibilidad a mediano plazo del tipo de cambio.
- d) Reforma Integral del programa de pensiones para el retiro.
- e) Mejorar la eficiencia del sistema financiero.
- f) Ampliar el acceso al financiamiento de las empresas micro, pequeñas y medianas.<sup>63</sup>

Estas acciones promueven las inversiones de largo plazo de las empresas, vehículo indispensable para el crecimiento, el incremento de la productividad y la modernización de la planta productiva nacional.

Actualmente, el financiamiento otorgado por la Banca de Desarrollo es la única fuente disponible para las PME ya que sólo unas cuantas grandes empresas tienen acceso al mercado de capitales de esta forma las PME pueden realizar aquellos proyectos que son rentables social y económicamente y que serán los que contarán con una ventaja competitiva permanente a largo plazo, la Banca de Desarrollo con esto funciona como un agente distribuidor de recursos que otorga el gobierno mexicano, al financiar obras de infraestructura o proyectos de negocios que por su largo periodo de realización, altos costos y/o reducida rentabilidad no son aprobados por el sector privado vía la Banca Comercial, presentando mayores ventajas en aquellos nichos que no atienden éstos últimos proporcionándoles crédito, asesoría asistencia, capacitación financiera, técnica y administrativa.

Precisamente porque las pequeñas y medianas empresas solicitan grandes montos de financiamiento para sus proyectos la Banca Comercial no garantiza su totalidad, lo que a la postre alejaría a esas de las tasas de interés preferentes por considerarse como grandes. Por un lado, son los proyectos de alta viabilidad los

---

<sup>63</sup> Sánchez M. Op.cit. pág. 117

que se tratan con mayores apoyos por la Banca de Desarrollo como el otorgamiento de mayores plazos que no le otorga la banca comercial (como por ejemplo, la actitud de competir por los negocios o proyectos en los que no desee participar, antes de proceder a sustituir no promover el proyecto o negocio, esto no quiere decir que la Banca de Desarrollo promueva todos esos, por lo que se prefiere que opere como Banco de Segundo Piso, es decir aquella que proporciona servicios a empresas en el manejo de inversiones, siendo una Banca más especializada la que no tiene acceso todo el público, pero ofreciendo sus créditos a través de otros bancos; así se le deja el riesgo a la Banca Comercial que opera en el primer piso.

La Banca de Desarrollo puede otorgar; financiamiento a programas sectoriales en segundo piso; financiamiento a grandes proyectos, Inversiones en capital de riesgo, y financiamiento a zonas y grupos de bajos ingresos con créditos preferenciales es aquí adonde destaca la participación del BANCOMEXT y de NAFIN, principalmente, ya que apoyan el desarrollo tecnológico, la capacitación de recursos humanos, asistencia técnica, apoyo a la reconversión industrial, etc.; con modalidades de financiamiento que van desde los créditos a la pre-exportación (donde se atienden las necesidades financieras de las empresas exportadoras en su fase de producción y comercialización de bienes y servicios por exportar hasta la fecha desembarque) hasta créditos de post-exportación<sup>64</sup>

Dentro del BANCOMEXT hay paquetes financiero-promocionales de acuerdo a productos y a mercados de exportación con el fin de impulsar el desarrollo del comercio exterior mexicano, que apoya también la integración de la cadena productiva y la comercialización directa e impulsan la participación de empresas medianas y pequeñas en negocios de exportación, ampliando así la base exportadora con mejores mecanismos financieros de garantías y de factoraje a través de la banca comercial y de otros intermediarios financieros.

---

<sup>64</sup> Ibidem. Pág. 118

Con el crédito a la exportación de bienes y servicios no petroleros se cubren los requerimientos de financiamiento a las empresas exportadoras en las etapas de producción, acopio, existencia, comercialización y venta apoyando la inversión fija de mediano plazo y largo plazo en equipo, transporte y proyectos de inversión que amplíen la oferta exportable, entre otras medidas. BANCOMEXT es la institución financiera de desarrollo orientada a fomentar la competitividad internacional de las empresas y promover el comercio exterior de México, particularmente de exportaciones no petroleras, así como a impulsar la atracción de inversión extranjera y la realización de conversiones con empresas u organismos de otros países.

NAFIN ofrece un esquema de apoyo integral consisten en créditos, garantías complementarias, financiamiento para la innovación y el desarrollo tecnológico, capacitación para elevar el nivel de gestión empresarial, acceso a información que propicie la modernización, asesoría para el establecimiento de esquemas de asociación para aprovechar las economías de escala. También cuenta con los siguientes mecanismos para alcanzar los objetivos antes expuestos como la tarjeta empresarial; credicomprador; esquemas de gran proveedor, nicho y pequeño cliente; crediproductor, esquema de gran comprador, micro y pequeño proveedor, esquemas de garantías con fianza, factoraje a largo plazo, líneas globales de crédito, desarrollo empresarial, etc. Bajo esas circunstancias NAFIN formuló un Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa conteniendo garantías, mecanismos de reestructuración financiera, utilización del mercado de valores para su financiamiento, estímulo de asociación entre empresas mexicanas y extranjeras para generar alianzas estratégicas y otras medidas de apoyo.

La realidad enmarca diferencias consideradas entre lo considerado y lo obtenido por parte de las pequeñas y medianas empresas, en virtud de que como se ha mencionado insistentemente durante el presente trabajo éste sector no accesa a

los beneficios del financiamiento contemplado dentro de las funciones de la Banca de Desarrollo.

Como era de esperarse, la banca de desarrollo no ha estado exenta del proceso de remodelación la que está sometido el resto del sistema financiero mexicano salvo Banjercito que funge como organismo dedicada exclusivamente a administrar las cuentas del ejercito, lo cuatro bancos gubernamentales destinados a impulsar el desarrollo económico del país han emprendido ambiciosos procesos de reestructuración para dotar a sus Instituciones de nuevas filosofías de operación. Todos quieren dejar atrás un pasado que, especialmente en los casos de NAFIN BANRURAL, es sinónimo de monstruosas carteras vencidas.<sup>65</sup>

Si las políticas económicas, en su intento por evitar un posible nuevo derrumbe sexenal, han dictado que estos años serán un periodo de transición para recomponer el país y dotarlo de una nueva pista de despegue económico para el año 2000, es de esperar que lo mismo suceda con la mayoría de los participantes en la Banca de Desarrollo. Todos dicen, presidente de la República incluido, que hay recursos para prestar y los están canalizando, pero lo cierto es que, bajo la administración Zedillista, los bancos gubernamentales han preferido mirarse internamente y reestructurarse antes que dar rienda suelta a la llave de los créditos.

La depuración y transformación de la Banca de Desarrollo no son nuevas: el proceso inició con la llegada al poder de Carlos Salinas, cuando se pretendió dotar de un nuevo marco de funcionamiento a las instituciones financieras gubernamentales. Y muchos de los lineamientos entonces planteados son los que ahora rigen los cambios de los organismos, aunque la crisis económica vino a acelerar las modificaciones tan necesarias para replantear nuevas bases de funcionamiento para el sector.

---

<sup>65</sup> Fernández, Núñez Joaquín.- "Banca de desarrollo en Expansión", México. Julio 15, 1998.- Pág. 115

El caso paradigmático podría ser NAFIN que tras sufrir la crisis y la gestión de Oscar Espinosa Villarreal, tuvo que enfrentar una cartera vencida de \$20,000 millones de pesos y el derrumbe del sistema de uniones de crédito, los intermediarios hasta entonces autorizados para canalizar el otorgamiento de préstamo. "El problema tuvo que ver con que se tomaron ventanillas poco capacitadas para otorgar créditos y no había un buen control financiero porque apenas empezada a crearse, comenta Carlos Sales, director actual. Tras evaluar las pérdidas y solicitar la ayuda del gobierno para vender una gran parte de la cartera vencida \$ 13,000 millones de pesos y recapitalizarse, en marzo de 1997 NAFIN emprendió su plan de reestructuración. Con recursos del Banco Interamericano de Desarrollo y la supervisión de la firma consultora Anderse Consulting, el programa pretende remodelar la operación integral del banco, un proceso que finalizaría en el primer trimestre de 1999.<sup>66</sup>

Lo que está claro, al menos en la filosofía, es que en general la Banca de Desarrollo ha dejado atrás el apoyo a grandes empresas para concentrarse en los actores económicos de menor tamaño: a la micro, pequeña y mediana empresa y atender la búsqueda de un desarrollo regional menos desequilibrado. Para lograrlo el principal escollo radica en involucrar a unos bancos comerciales hasta ahora poco receptivos a los esquemas de crédito que les ofrecen tanto NAFIN como BANCOMEXT, las dos instituciones en principio abocadas a fungir como desde el segundo piso. La banca comercial estaba y todavía está poco dispuesta a trabajar con las reglas de la banca de desarrollo BANCOMEXT, no está dispuesto a que NAFIN otorgue los créditos de forma directa. Así, se ha dado por muerto el anterior e ineficaz programa de créditos a través de redescuento y ha lanzado un nuevo plan de garantías automáticas mediante el cual los bancos recibirán hasta 50% de los montos que otorguen a las pequeñas y medianas empresas. En lo que va del presente año se han otorgado 1,000 millones de pesos por esa vía y no ha habido problema alguno de cartera vencida. Paralelamente a ello, el organismo ha intensificado sus programas de capacitación

---

<sup>66</sup> Ibidem. Pág. 116.

a los empresarios y ha creado un nuevo esquema de apoyo a la microempresa artesanal.<sup>67</sup>

Para hacer frente al problema que causaron las uniones de crédito con su política indiscriminada de otorgamiento de créditos, NAFIN ha puesto en marcha un programa piloto con siete uniones que van a trabajar con un procedimiento parecido al de una franquicia sujeta a manuales y políticas muy formalizados, sistemas computarizados y capacitación de empleados para el análisis de crédito. NAFIN no está sujeta a las prioridades sectoriales ni regionales; allí donde tenga oportunidad de financiar, financiará. Más adelante, con el aumento de la liquidez y la normalización de la economía se preocupará por privilegiar unos objetivos estratégicos por encima de otros.

Por lo que se refiere al BANCOMEXT sería un banco aventajado del grupo de la banca de desarrollo por ser el más activo, aunque también el más criticado en el sector. La decisión de retornar a la banca de primer piso para otorgar directamente los créditos que muchos bancos comerciales se niegan a dar a los integrantes del sector. Si hace tres años 10% de los préstamos que daba el organismo se otorgaban por vía directa a los empresarios, ahora esta cifra ha aumentado a 60%. Se está fortaleciendo dentro de sus políticas la cultura exportadora en las pequeñas y medianas empresas, a través de una constante capacitación y elaboración de manuales para ser efectivos en el primer piso. Ahora se ofrece un paquete integral de ayuda, tanto operativa como financiera, para exportar los productos. Por estar volcado hacia un sector que, en cierto modo, se salvó de la quema devaluatoria, el de las empresas exportadoras, BANCOMEXT no ha tenido problemas de cartera vencida ni ha tenido que recurrir a ventas del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA).<sup>68</sup>

Por ello, tuvo mucha más oportunidad para lanzarse a competir en un mercado que todavía hoy se asemeja a un páramo por falta de oferta crediticia. Los

<sup>67</sup> Fernández Núñez. Op.cit.

resultados son apenas de 3% de cartera vencida y créditos a pequeñas y medianas empresas que superan los \$500 millones de dólares mensuales lo cual representa un crecimiento anual de casi 60%, BANCOMEXT es la institución más activa del sistema bancario en lo que se refiere a la concesión de préstamos. No obstante, muchos bancos comerciales se quejan de que la institución gubernamental está incurriendo en una supuesta "competencia desleal". Según los directivos BANCOMEXT estaría dando créditos a empresas que les interesan también a ellos, pero se aprovecha de las tasas preferenciales que consigue en los mercados para arrebatar sus posibles clientes.<sup>69</sup>

Después de mostrar los primeros resultados del banco se cree que ha llegado el momento de emprender una verdadera reestructura de BANCOMEXT aunque se niegan a precisar por estar sujeta a la S.H.C.P. el hecho de que sean bancos separados tiene que ver con la falta de oferta de crédito que actualmente acosa a amplísimos sectores productivos del país. Conforme se fortalezca la ahora saneada banca comercial, llegará la fusión de la Banca de Desarrollo en un solo organismo central, un modelo que prevalece en el resto del mundo que posee una banca comercial más activa y profesional pero, una vez más ese es otro de los muchos capítulos que han quedado relegados al México del siglo XXI.

### **3.2. DISPONIBILIDAD DE RECURSOS CREDITICIOS.**

La actual situación económica del país ha llevado a los empresarios a problemas muy serios, dentro de éstos destaca el financiamiento; los altos costos del crédito han originado que las empresas se vean estatizadas. En el segundo semestre de 1994 se estuvieron pagando tasas financieras del orden del 23%; entre 1995 y 1998 se han pagado tasas bancarias cuyo promedio es superior al 80%. El incremento en el costo del dinero produjo que las empresas suspendieran sus

---

<sup>69</sup> Ibidem.

pagos a bancos y a otras entidades públicas, por eso se cayó en cartera vencida.<sup>70</sup> Hoy, los empresarios tratan de reestructurar sus problemas que no terminan ahí, la crisis económica y la financiera ha producido una contracción de los mercados, las ventas de las plantas productivas se han visto mermadas considerablemente y, en ocasiones, han encontrado sectores cuya caída de mercado ha sido más de 80%, como es el caso en el sector metal-mecánico. Si bien es cierto que no existe una derrama económica dentro de los consumidores, también es cierto que los costos de los insumos se han incrementado lo que trae como consecuencia altos costos de producción para el empresario, prueba de ello es el incremento en los energéticos, en salarios, impuestos y en el alto costo financiero.

Lo anterior ocasiona que, indudablemente, el empresario quiera trasladar estos costos al consumidor final que está viendo restringido su salario real como consecuencia de los aumentos en los precios, lo que indudablemente dará una disminución de 5 a 7% del consumo nacional; durante 1998, los empresarios saben que en estos momentos nuestra la productiva está trabajando por debajo de su capacidad instalada, sólo un determinado número de empresas aprovechan su capacidad. Ante esta situación la realidad determina que más del 60% de la planta productiva del país se encuentre parada, lo que implica que el grueso de ellos está a punto de no continuar en los mercados, lo que está ocasionando que los espacios no se puedan llenar fácilmente; lo anterior se puede comprobar con las tendencias de las variables macroeconómicas como son el producto interno bruto, del cual se augura una disminución en un rango de menos de 2% a menos de 4%.<sup>71</sup>

Para reactivar la economía mexicana, y por ende la planta productiva del país, se requiere de varios actores, pero dentro de éstos destacan la incertidumbre del

---

<sup>60</sup> Fernández Núñez. Op.cit. pág. 117

<sup>70</sup> Gutiérrez de Gil Luz Angélica. "El impacto de la crisis financiera en México", Universidad Veracruzana, México 1998, pág.97.

<sup>71</sup> Ibidem pág. 99

empresario inversionista como consecuencia de la falta de claridad en el establecimiento de políticas económicas en un marco general, así como la incertidumbre creada por no informar con veracidad lo que se pretende en términos reales sobre planes proyectos, pactos, acuerdos, que generen confianza y que realmente tengan veracidad e institucionalismo dentro del modelo económico; aunado a lo anterior, debemos pensar que el principal incentivo de la inversión está fundamentado en tasas de interés reguladas, ya que son ellas las que aceleran o frenan la inversión y así contar con perspectivas del uso de la inversión. Retomando el tema de la capacidad instalada en la planta productiva, es muy importante señalar que con esta capacidad, los industriales actualmente tienen dos caminos: exportar o sustituir importaciones; ambos casos son una buena alternativa para nosotros; sin embargo, debemos cuidar que, en las condiciones actuales del valor de nuestro peso, podamos malbaratar nuestros equipos industriales y la mano de obra.

El gobierno federal, a través de la banca de fomento, debe apoyar a estos empresarios y debe analizar y evaluar las perspectivas de debilidad que tiene para llevar a ese mercado, que es el que puede ayudar a la generación de divisas; es importante señalar que la banca de fomento debe asesorar en todo aspecto al empresario; sobre todo, cuando hablamos de la pequeña empresa cuya miopía administrativa no le permite ver la realidad de las situaciones.

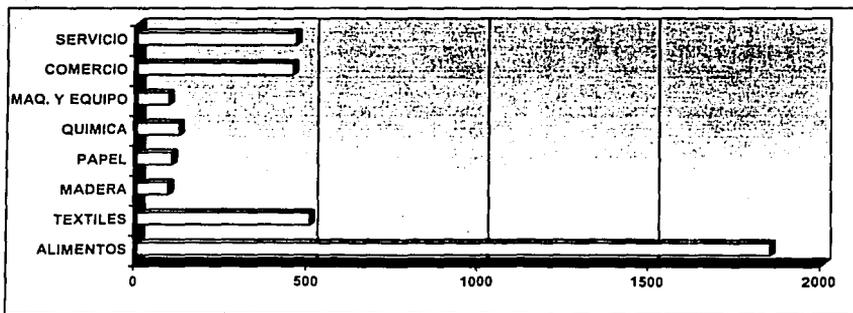
El gobierno federal, en apoyo al sector productivo del país, ha establecido lo que se conoce como la tasa bancaria NAFIN, cuyo porcentaje se encuentra sobre 61% anual, actualmente; aquí cabe preguntar porqué el gobierno, el Banco de México y la Banca de Desarrollo consiguen colocaciones de dinero a tasa libre en el extranjero, y cuando llegan a los industriales de este país lo hacen al mismo valor de la tasa de la Banca Comercial. De igual manera, se establecen las unidades de inversión en rescate de una planta productiva, también conocidas como UDIS cuyos objetivos son redocumentar los créditos actuales en UDIS, otorgar largo

plazo para el pago de los créditos, reducir el flujo del pago efectivo a cargo de los deudores y reducir la tasa de interés real para los acreditados.<sup>72</sup>

Con lo anterior, el gobierno tiene la intención de rescatar la planta productiva del país, pero los industriales tienen dudas, interrogantes al respecto, tales como si la tasa nominal estará basada en una prima de riesgo por incertidumbre en el nivel de la inflación; aquí cabe dudar sobre cuál de las inflaciones se aplicará. Se establece en la mecánica operativa que se beneficiarán todas las empresas que sean viables; en 1994, todas las empresas eran viables, pero nunca manejaron las variables externas que de 1995 a 1998 regirían el destino de este país y de las empresas, situación que puede volver a transformarse en pocos años; de acuerdo con las experiencias vividas, se establecen períodos de plazos hasta de 12 años y con 7 de gracia, lo que nos permite pensar que se estará prolongando la vida de la empresa, pero no se estará encontrando una solución de fondo a los problemas de financiamiento que realmente tienen los empresarios, hoy en día.<sup>73</sup>

En la gráfica siguiente se observa la cantidad de empresas que accesarán a los créditos otorgados por la banca de desarrollo

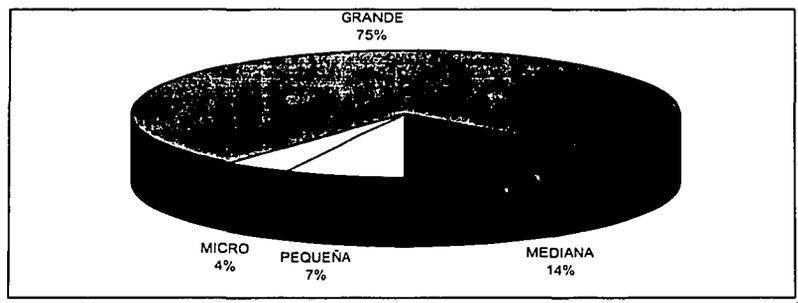
74



<sup>72</sup> Gutiérrez de Gil Luz Angélica. "El impacto de la crisis financiera en México", Universidad Veracruzana, México 1998. pág.97-103.

<sup>73</sup> Gutiérrez de Gil. Ob cit. Pág. 103

<sup>74</sup> Flores Gerardo. "La banca de desarrollo sumó activos por 445 mil 501 mdp" en "El financiero" México 12 nov.'98 pág. 7



75

Hasta aquí hemos analizando que puede ser viable, para los pagos de pasivos contraídos en las reestructuraciones de cartera vencida que actualmente tienen las empresas; sin embargo, falta tocar tal vez el punto más importante para dinamizar la economía y donde el empresario va a obtener capital de trabajo, ya que la crisis de los últimos cuatro años ha permitido que las empresas absuelvan sus inventarios y haya sobrevivido por esta razón, como es el caso real; de un pequeño o mediano empresario que acciones tendrá que emprender para obtener capital de trabajo. Sus activos seguirán estando en garantía para los bancos y su esquema financiero tendrá que dejar asentado que tal vez sea poco, o mucho, lo que se ha hecho por tratar de salvar a la planta productiva del país. No sabemos si en el futuro sea bueno o malo, lo que tienen contemplado los industriales es que de, una o de otra manera, no se ha fincado un verdadero programa que sirva para rescatar al sector productivo del país, los mismos empresarios no han podido sentar las bases para obtener una planeación adecuada de acuerdo con los cambios que el país sufre día con día, por lo que cada vez vemos más lejos es, lograr los objetivos deseados que nos permitan abatir el desempleo, disminuir los

<sup>75</sup> Rodríguez, López Leticia "Se acaba oxígeno a la planta productiva" en "El Financiero" pág. 42

problemas sociales, generar utilidades para actualizar la tecnología de las empresas y ser más competitivos en los mercados internos y externos.

El primer impacto de la crisis financiera ha sido, bastante terrible para todos los mexicanos, no sólo en términos de las expectativas generales, sino además, de las cosas que inciden directamente en la producción, como el costo del crédito, la devaluación, la inflación, etc. Las consecuencias de la drástica alteración de estos elementos para las empresas ha sido; igualmente, terribles al traducirse inmediatamente en un alza de los costos y en una caída simultánea de las ventas, además de las repercusiones sobre intereses y financiamiento. Dentro de este panorama general, sin embargo, el impacto de la crisis no es igual para todas las empresas; el objeto del presente análisis es referirme a las empresas manufactureras más pequeñas, aquellas que emplean menos de 20 trabajadores y, a las que emplean menos de cinco trabajadores. Este es un sector de la industria tradicionalmente muy despreciado, se considera que son medio informales, que no producen eficientemente, que no están suficientemente bien tecnificados, etc. Esto es algo que caracteriza el tipo de micro empresas y pequeñísimas empresas en México, pero éste no es el caso en empresas de tal rango en otros países y no hay ninguna razón para esperar que en México no pueda ser de este modo.

Las pequeñas empresas pueden ser empresas muy tecnificadas, empresas muy productivas con altos niveles de rendimiento, altos niveles de capacitación de su personal, etc. A pesar de su número, de éstas, no proporcionan la mayor parte del empleo industrial, en términos generales podemos hablar de que reúnen únicamente cerca de 32% de la población; ahora bien, debe recordarse que éstas son empresas de tipo familiar donde generalmente participan principalmente trabajadores que no reciben remuneraciones salariales regulares, y esto lo podemos ver también; estas empresas reúnen más de 98% del personal no remunerado en las manufacturas en el país; por lo mismo, son empresas que en términos de las remuneraciones totales tienen una importancia relativamente

menor, ya que sólo representan un poquito menos de 6, 5.6% de las remuneraciones totales del país; estamos hablando de un grandísimo número de empresas, en términos de la totalidad, que le dan empleo alrededor de 30% de la población, pero que representan sólo 5% de las remuneraciones totales en el país.<sup>76</sup>

Ahora, bien en algunas ramas, es cierto para la generalidad de la industria manufacturera, pero en algunas de las ramas de la producción, esta situación es aún más pronunciada, con excepción de la industria química y del petróleo, y las demás ramas industriales, predomina este tipo de empresas; estamos hablando no sólo de que representan una altísima proporción de un número de empresas, sino que además son más importantes en términos generales en casi todas las ramas, con excepción de la petroquímica y la industria química, pero incluso en las ramas en donde no predomina este tipo de empresas hay al menos 25% de las unidades productivas que emplean menos de cinco personas en país y, por lo mismo, el empleo en empresas grandes sólo predomina en unas ramas. Las textiles, las papeleras, las de minerales no metálicos y maquinaria; en el resto de las actividades manufactureras predominan las empresas micro y pequeña.<sup>77</sup>

En términos de crisis financiera, se ha señalado cómo una de las manifestaciones iniciales de la crisis en las empresas; la incapacidad de comprar insumos, la incapacidad de pagar préstamos, de cubrir las cuotas del Seguro Social, del INFONAVIT o del SAR, etc., así como pagar impuestos, etc. Las respuestas han sido en primer lugar un cierre masivo de empresas, hay quienes estiman dos de cada 10 empresas han cerrado y además de esto, hay un proceso de informalización, o sea, de pasar de un tipo de empresa formal que cubre todos los requisitos que marca la ley a una empresa que no cubre muchos de estos requisitos, sino que ésta se encuentra caracterizada como una empresa informal; hay, además reducciones al personal que en algunos casos se han estimado hasta 30%, reducciones al salario que pueden ir también hasta 50%, reducciones

<sup>76</sup> Gutiérrez de Gil. Ob.cit. pág. 103

en los días de trabajo al pasar de una semana de siete días a una semana de tres días, reducciones en las prestaciones y en los bonos de los empleados; éstas son, así las cosas más importantes, es decir, las empresas, éstas que emplean hasta cinco empleados, que emplean una gran cantidad de mano de obra familiar poco remunerada.<sup>78</sup>

En primer lugar en términos de crédito, las consecuencias se derivan de que son empresas muy pequeñas que tiene poco acceso al crédito formal, a pesar de los programas de Nacional Financiera y de los programas de crédito de la Banca de Desarrollo; el acceso de estas empresas al crédito forma; en caso de tenerlo, muy rápidamente se traduce en desinversión, debido a que muy rápidamente en una crisis como ésta, para salir de ella suelen perder parte del capital o de las cosas, en términos de cuotas, impuestos y prestaciones. Son empresas que muy rápidamente pierden estas posibilidades cuando llegan a tenerlas, de ahí la tendencia a la informalización, cuando son empresas que pagaban sus cuotas, que pagaban seguro social, que pagaban impuestos, muy rápidamente tienden a perder estas características y a pasar al sector informal, sin que esto necesariamente implique un cambio en las actividades de las empresas, pero es algo que hay que considerar como características de las mismas.

### 3.3. PROGRAMA DE APOYO CREDITICIO.

La escasez de capital es indudablemente una de las limitantes de mayor peso en el crecimiento y desempeño de las pequeñas industrias, y aun cuando el Programa de Modernización para este sector ya se contemplan diversas medidas que habrán de estimular la canalización de recursos a este tipo de empresas, es necesario:

---

<sup>77</sup> Ibidem

- Apoyar los requerimientos de capital inicial de las micro y pequeñas industrias, con tasas preferenciales de interés. Crear mecanismos y regulaciones para adquirir financiamiento de corporaciones internacionales, como el Banco Interamericano de Desarrollo o el Banco Mundial, a fin de ampliar el acceso de este segmento fabril a fuentes de financiamiento alternativas.
- Considerar la viabilidad del proyecto de inversión como el principal parámetro para el otorgamiento de apoyos financieros, así como evaluar el impacto del mismo sobre el futuro desempeño de la empresa y su vinculación con otras industrias.
- Promover los préstamos interempresariales entre proveedores y demandantes de mayor tamaño que dispongan de recursos suficientes.

En cuanto al fomento a las exportaciones en la actualidad, sólo las empresas altamente exportadoras disponen de facilidades administrativas, fiscales, aduanera y financieras para realizar la venta externa de sus productos. Es imprescindible que estas medidas se hagan extensivas al resto de las empresas exportadoras y a las que potencialmente pueden participar en los mercados foráneos.

Las PMI constituyen una alternativa para promover nuestro sector externo; debe crearse un mecanismo apropiado que les permitan incorporarse eficazmente a este proceso, ya sea a través de insumos o bienes finales. Para ello es conveniente que además de apoyarlas financieramente, tengan acceso a la información y sobre todo estén capacitadas para aprovecharla. Hay que difundir a nivel regional y con la oportunidad necesaria, las demandas internacionales tanto de materias primas, como de productos intermedios y finales. El sistema para este propósito, podría financiarse en forma mixta o privada, para ello se describe a

continuación el Programa de Apoyo crediticios que ofrece tanto BANCOMEXT como NAFIN.

## **BANCOMEXT.**

Los objetivos principales de los créditos que otorga el BANCOMEXT, son principalmente que el participante distinga la importancia del crédito en el crecimiento de la empresa, así como evaluar los riesgos de contraer un crédito, sin planeación financiera, asimismo, identificar las fuentes de financiamiento y reconocer los diferentes tipos de crédito que hay en el mercado para identificar los que mejor convengan al crecimiento de la empresa. Para ello se han creado diversos tipos de crédito que está dado en función de variables tales como: monto, plazo, riesgo, garantías oferta y demanda crediticia, inflación, política monetaria, etc. Tanto para el crédito de corto plazo como para el de largo plazo, es importante diferenciar entre tasas de interés nominales y efectivas, consideradas estas últimas como interés compuesto incluyendo las contraprestaciones, es decir que contemplan los períodos de capitalización y los costos adicionales por el otorgamiento del crédito.

La apertura del crédito se efectúa mediante un contrato entre acreditante y acreditado. En virtud de la apertura de crédito, el acreditante se obliga a poner una suma de dinero a disposición del acreditado, o a contraer por cuenta de este, una obligación para que el mismo haga uso del crédito en la forma y en los términos y condiciones convenidos, quedando obligado el acreditado a restituir al acreditante la suma de que se disponga, y en todo caso pagarle los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que se estipulen.

### 3.4. COSTOS DE INTERMEDIACION FINANCIERA.

Los intermediarios y los mercados financieros en México han cambiado con gran rapidez en los últimos años, no sólo como resultado de las reformas estructurales efectuadas por el gobierno en el período 1994-1998, sino también de las modificaciones en los mercados de todo el mundo.

Evaluar ese proceso, en particular sus resultados en materia de financiamiento para el desarrollo, es una tarea en curso que sólo puede efectuarse si se reconoce la compleja relación entre la economía y mercado financiero: la reestructuración de éste responde en gran medida a las tensiones y cambios de la primera. Se debe tomar en cuenta que, en el mundo económico, la historia de los cambios en la organización de los intermediarios financieros no muestra invariablemente una mayor eficiencia relativa. Los sistemas financieros adquieren rasgos particulares en diferentes periodos, en estrecha relación con la estructura económica y política que los sustenta.

La crisis internacional y mexicana ha provocado cambios radicales en la organización y funcionamiento de los intermediarios y ha ampliado la competencia. Sin embargo, no parece que se hayan alcanzado procesos eficientes de financiamiento como se ha mencionado a lo largo del presente trabajo de tesis.

El desarrollo mundial es muy lento y en algunas economías como la nuestra el estancamiento es recurrente. Aunque en las economías mayores la inflación dejó de ser un problema grave, las tasas de interés siguen siendo altas y la inversión y el empleo no pueden recuperarse.

La crisis de 1994 y sus efectos en 1995 y los años subsecuentes marcan la pauta de los limitados créditos hacia las empresas pequeñas y medianas que son exportadoras indirectas principalmente, la privatización de los bancos y su venta a extranjeros, entrañó la acelerada reestructuración de los grupos que los

adquirieron y por otra parte, incrementó los trámites, garantías y tasas de interés para otorgar los créditos mencionados. El rápido crecimiento de la cartera vencida es uno de los resultados de la reforma financiera, con ello se estrechó aún más la competencia entre los intermediarios bancarios, la cartera de crédito presentó problemas de refinanciamiento y una parte de las utilidades tuvo que destinarse a los mayores requerimientos de reserva de la cartera impagada.

El camino hacia la apertura financiera no está exento de crisis, éstas han sido controladas por las autoridades financieras (con el apoyo de la Banca de Desarrollo) mediante el refinanciamiento parcial y selectivo de la cartera vencida de la Banca comercial y el apoyo a la bursatilización de otra parte de la cartera.

Como resultado de las iniciativas económicas para evitar que los créditos se tornaran inaccesibles para el sector empresarial de exportación a través de la banca de desarrollo se adoptaron medidas en los grupos empresariales de mayor dinamismo, fomándose un nuevo circuito financiero. La creación del Fideicomiso para la Cobertura de Riesgos Cambiarios (Ficorca), la reprivatización de los intermediarios bursátiles y la dinamización del mercado de valores, tenía un objetivo: procurar el rescate financiero de los mayores grupos empresariales privados y públicos del país, así como generar un espacio de inversión financiera para las empresas y una fuente de recursos para el sector público. Sin embargo, después de la crisis de 1994, los intereses y por lo tanto las deudas se duplicaron haciendo imposible que las empresas cubrieran los créditos otorgado.

Un elemento importante a considerar en la construcción del modelo de industrialización, lo constituye el fortalecimiento del sistema de intermediación financiera del país, es decir, la política crediticia que transite de una política de restricción monetaria hacia una política de fomento equilibrado a la inversión productiva.

Con la crisis de 1995, que trajo el aumento de la cartera vencida de las instituciones de crédito y un descenso en sus niveles de capitalización hubo riesgos de insolvencia que el Banco de México calificó de considerables. Esto implicó el establecimiento de un programa de saneamiento financiero, cuyo costo fiscal ascendió a 8.5% del PIB a precios de 1996 (alrededor de 30 mmd) y representará erogaciones por 30 años.<sup>79</sup>

Por otra parte, en los últimos 30 años la banca mexicana no ha desempeñado un papel preponderante de apoyo financiero y técnico para las empresas. *"El sistema bancario nacional tiene en éstos momentos una infraestructura física excesiva que debe reducirse o eficientarse, no obstante de que cuenta con una infraestructura tecnológica adecuada. A pesar de esto, deberemos mejorar lo correspondiente al factor humano, especialmente sobre el área de créditos, que es donde se presenta el problema".*<sup>80</sup>

En este caso, el financiamiento otorgado por la banca comercial a las empresas, personas físicas con actividad empresarial y otros intermediarios financieros no bancarios se contrajo 13.2% en términos reales, por lo que el reto en esta área será resolver "el cuello de botella" que representa el otorgamiento de créditos por parte de los bancos, para que se dé una adecuada reactivación de los sectores productivos del país.

En este contexto, la banca comercial debe pensar más en términos de inversión productiva, para que la canalización de crédito sea eficiente y la política fiscal mantenga finanzas sanas y sea neutral en términos inflacionarios. Es fundamental, por tanto, que, en el enfoque macroindustrial, el manejo instrumental del programa macroeconómico sea consistente, no sólo al interior del modelo, sino también respecto del modelo en transición hacia una industrialización profunda, superando con ello la industrialización trunca. De ahí que un plan de desarrollo industrial requiera de unir y articular las cadenas productivas de la imicro y

<sup>79</sup> René Villareal. Ob.cit. pág. 123

pequeña empresa y, con ello, dar igual importancia al pivote exportador, al pivote de sustitución competitiva de importaciones.

Para ello, se necesita consolidar el proceso de ahorro inversión, fomentado el ahorro de las personas, empresas y gobierno y establecer incentivos a la inversión productiva y al ahorro de empresas, con una política de reinversión de utilidades y mantener un presupuesto sano para que el gobierno contribuya al ahorro total nacional. Una vez incrementado el ahorro nacional a 22% del PIB, se requiere de planeación de la inversión productiva, para trasladar ese ahorro a la inversión productiva, para el financiamiento de la banca de desarrollo y de la banca privada. Con la crisis, la banca de desarrollo prácticamente desapareció, y la banca privada no tiene banca de inversión, por lo que hay que reconstruir y desarrollar este sector financiero para el desarrollo industrial del país, ya que en la actualidad la banca comercial cobra por intermediación financiera tasas elevadas mayores al 4%, disparando las expectativas de obtención de crédito para las micro y pequeñas empresas.<sup>81</sup>

Para responder a los requerimientos financieros es necesario tener un adecuado manejo de las diferentes políticas macroeconómicas y sus respectivos instrumentos, tales como:

- a) Política y régimen cambiario, incorporando el movimiento de capitales.
- b) Política monetaria, utilizando la tasa de interés y la política de crédito
- c) Política fiscal, manteniendo el equilibrio en las finanzas públicas.
- d) Política salarial.
- e) Elevar las tasas de ahorro interno y público, creando incentivos fiscales.<sup>82</sup>

Lo anterior, permitirá contar con recursos suficientes para canalizarlos a través de la banca comercial y de desarrollo al sector exportador y sobre todo a la micro y

---

<sup>80</sup> Periódico Reforma. sección Negocios, miércoles 28 de mayo de 1997

<sup>81</sup> Villareal René. Ob.cit.pág. 323.

<sup>82</sup> Villareal René. Ob.cit.pág. 324

pequeña empresa, fortaleciendo las cadenas productivas y superar el déficit en la balanza comercial.

Asimismo y dado que el tipo de cambio mide la relación de los precios relativos de los bienes comerciables a los no comerciables (índice de bienes de exportación y sustitución de importaciones, los no comerciables), su sobrevaluación significó un desestímulo a la reasignación de recursos al sector de exportaciones y de sustitución competitiva de importaciones, lo que ha frenado el proceso de transición al nuevo modelo de industrialización y, por tanto, generado la industrialización trunca. Un tipo de cambio competitivo es condición necesaria para transitar de manera competitiva al nuevo modelo de apoyos crediticios, además de una política industrial activa (fomento a la inversión, al entrenamiento de la mano de obra, y al fortalecimiento de cadenas productivas) que repercuten en apoyos financieros para la micro y pequeña empresa para garantizar una industrialización competitiva ante la apertura comercial.

También es necesario implementar las políticas de fomento al crecimiento; esto es, buscar la formación de un nuevo patrón de acumulación de capital que eleve las tasas de ahorro interno y que permita mayor eficiencia en el uso del capital. Así, se necesita un sistema financiero (que es, simplemente, el proceso de intermediación entre ahorro e inversión) más sano y eficiente, ya que, al no haber una banca privada orientada a la inversión de largo plazo y a la reconversión industrial, además de la desaparición de la banca de desarrollo, el financiamiento competitivo no existe. La liberalización financiera y el amplio flujo neto de capitales externos generó entre 1994 y 1997 la entrada de más de 100 mmd, que provinieron principalmente de capitales especulativos y de corto plazo. Esto provocó un proceso de desplazamiento en el ahorro privado nacional, el cual bajo siete puntos porcentuales, por lo que el capital extranjero no complementó, sino que sustituyó la baja del ahorro privado, que para 1994 el ahorro nacional era de sólo 16% del PIB.<sup>83</sup>

---

<sup>83</sup> Villareal René. Ob.cit. pág. 329

Los elementos antes descritos harán posible evitar las crisis recurrentes en el futuro, que provocan el desequilibrio externo. Así, es necesario un enfoque macroindustrial Integral con un tipo de cambio real competitivo que logre el equilibrio externo y que, a su vez permita la industrialización tridimensional, éste es el reto para poder articular la micro y pequeña industria como motor de crecimiento.

### 3.5. EVALUACION DE RIESGOS CAMBIARIOS

Es importante recalcar que en el mundo actual de globalización (comercial, financiera, industrial y de las comunicaciones) y en la nueva era de la apertura a la economía internacional (y por lo tanto la liberalización), no solamente es fundamental sino estratégica para cualquier país si se quiere tener alguna oportunidad de cambio y desarrollo en el siglo XXI. En este contexto, la apertura a la economía internacional y la liberalización son irreversibles. En el caso de México, el problema de la ineficiencia en la apertura es por la sobrevaluación del tipo de cambio, la ausencia de políticas de reconversión industrial, el fomento macroeconómico a nivel de la empresa y la defensa ante la competencia desleal.

Al cuestionarnos sobre la problemática industrial en el sentido de que ha dejado de ser el motor de crecimiento económico como lo fue durante la eta de ISI, nos encontramos con que, a diferencia de los países desarrollados, donde la industria ha mantenido su lugar (22% del PIB en los últimos años) y su productividad crece más rápido que la de servicios, con una aparente desindustrialización en México y América Latina el fenómeno se presenta como una industrialización trunca que desarticuló las cadenas productivas a causa de una macroeconomía recesiva con ajustes de "pare y siga", una apertura comercial necesaria y correcta en su dirección, pero ineficiente, al darse con una sobrevaluación del tipo de cambio,

que llevó a una desprotección neta de la industria y la ausencia de una política activa de fomento industrial. Todo ello originó estancamiento y desarticulación de la planta industrial.

El modelo de transición hacia la industrialización abierta a la competencia internacional, vía liberalización comercial, debería producir una reasignación de recursos que elevara la eficiencia y competitividad. Lo que ha sucedido en la práctica es que la liberalización comercial, acompañada de sobrevaluación del tipo de cambio y ausencia de un programa de fomento a la oferta productiva (reconversión industrial) y de defensa a la competencia desleal internacional, propició la desprotección neta a la planta productiva y un sesgo proimportador mucho mayor que el aumento en la capacidad exportadora de la economía por una liberalización comercial que ciertamente reduce el sesgo antiexportador, pero distorsiona la asignación de recursos con la sobrevaluación del tipo de cambio. Esto dio lugar nuevamente a una brecha comercial insostenible y a un proceso de industrialización trunca.

Las tasas de interés tienen una influencia crucial en el crecimiento y el tipo de distribución de sus frutos. Es importante estudiar los elementos determinantes de aquéllas en un país como México para conocer los problemas y las tendencias de su economía. Los factores determinantes de las tasas de interés provienen en lo fundamental de los sectores monetario y financiero de la economía y, por ende guardan cierta independencia de lo que ocurre en el sector productivo.

En el ámbito monetario de las mercancías, los bancos comerciales y de desarrollo determinan la institucionalidad de la circulación de la moneda a través del establecimiento de las tasas de interés en los créditos otorgados. Por medio de los apoyos financieros, las empresas de exportación pueden adquirir las materias primas y pagar la mano obra que requieren. Los bienes y servicios pasan luego a las empresas distribuidoras, que con capital propio y créditos comerciales y bancarios realizan producción en el mercado.

Los créditos bancarios iniciales son la antevalidación de los bienes y servicios que las empresas producen y distribuyen. Cuando finalmente estas mercancías, se realizan, los productores y las distribuidoras cuentan con los recursos monetarios para pagar los créditos recibidos, esto es, para cubrir la antevalidación que en términos monetarios les otorgaron los bancos.

En el circuito monetario de capitales no se producen ni intercambian bienes y servicios, en este mercado son los títulos de propiedad, de deuda de las empresas y de deuda de la banca de desarrollo, los que constituyen la materia de circulación. Con tales papeles se reciben dividendos o derechos sobre las empresas o el gobierno, los cuales se establecen en términos de tasas de interés; es decir, lo que circula son propiedades y deudas. La institucionalidad de este circuito se encuentra en las entidades financieras, las casas de bolsa y el propio mercado de valores, en el caso mexicano el mercado de títulos de la deuda pública desempeña un papel preponderante.

En los circuitos monetarios de México no solamente existe una moneda nacional débil y dominada. Aunque en todos los países modernos se cotizan diversas monedas, en la mayoría de los industrializados la nacional desempeña el papel fundamental en los circuitos monetarios de las mercancías y de los capitales. Así, las monedas extranjeras son sólo un referente necesario para las transacciones internacionales.

En cambio, en el caso de México, similar al de otras naciones latinoamericanas, el dólar no es únicamente una moneda de referencia o el instrumento de algunas especulaciones, sino que se inserta activamente en los circuitos nacionales. De hechos, hay dos funciones básicas de la moneda a las que el peso ha cedido su lugar al dólar; la reserva de valor y la unidad de cuenta en que se basan las expectativas de los agentes económicos; es decir, se ahorra y se calcula todo proceso de inversión (productiva o financiera) en términos de dólar, esto

representa que la mayor parte de los créditos se incremente ya que la mayoría de ellos se otorgan en dólares, así en la medida en que las tasas de interés se eleven y la inflación no se controle el valor de los créditos se duplica de manera considerable. Es por ello que la mayoría de las pequeñas empresas no accesan a los créditos o aquellas que los tienen caen en problemas de créditos insolventados y en cartera vencida.

El alto costo del crédito ha propiciado que las empresas de menor escala productiva permanezcan marginadas, pues la tasa de interés que se aplica por un préstamo es de 28.46 por ciento anual. La escasez de crédito barato propicia que las empresas mexicanas se endeuden más en dólares, de ahí que en la composición de sus débitos el 61 por ciento esté denominado en esa moneda y el 39% restante en pesos. Las dificultades financieras aún no terminan para la banca de desarrollo: entre enero y junio del presente año sólo 45 empresas entraron en un proceso de reestructuración con las instituciones crediticias de segundo piso, frente a 1,768 compañías que reestructuraron sus deudas en igual lapso de 1997.<sup>84</sup>

Las elevadas tasas de interés resultado de los transtornos en el tipo de cambio, están sirviendo para evitar una salida apresurada de capitales extranjeros. Sin embargo, a nivel micro y pequeña empresa están conduciendo a un creciente número de negocio a los niveles de insolvencia e incapacidad de pago. Por otra parte, el acceso a los créditos es prohibitivo por las altas tasas de interés.

Lo anterior, provoca que con la incertidumbre cambiaría la industria no puede comercializar, en estos momentos grandes volúmenes de sus productos en el mercado foráneo. Y en el corto plazo se tiene que aquellas industrias que no pueden colocar sus productos en el mercado doméstico, por la falta de poder adquisitivo de la población, tratarán de incursionar en el mercado foráneo. La micro y pequeña empresa, requiere de importantes apoyos, principalmente

---

<sup>84</sup> El financiero. Secc. Análisis. 31 de julio de 1998. México.

financieros, esto para modernizarse, adquirir maquinaria y equipo importados representará la amenaza de un mayor deterioro de la planta fabril, con la consecuente disminución de su productividad y competitividad a nivel internacional.

### **3.6. PROBLEMÁTICA VINCULADA CON LAS EXIGENCIAS DE GARANTIAS.**

La solicitud de garantías para otorgar los créditos a la pequeña y mediana empresa ya sea para consolidarse o para efectos de exportación directa o indirecta resultan innumerables e imposibles de cubrir para el pequeño empresario que en algunos casos opera de manera informal, por lo tanto se toman inaccesibles. Por una parte, la banca de desarrollo promueve diversidad de créditos al sector fabril, sin embargo el para atorgar cada peso exigen dos como garantía y en el caso de la intermediación a través de la banca comercial estas garantías se duplican.

Lo anterior, se debe a que el sector financiero trata de proteger sus recursos con la garantía cinco veces mayor al monto financiado y así evitar riesgos como los acontecidos últimamente que finalmente redundan en el incremento de la cartera vencido y créditos incobrables. El banco hace uso del poder de liquidez para controlar los créditos. Esta situación se refleja en que sólo las grandes empresas pueden acceder a recursos financieros y la micro y pequeña empresa no puede cumplir con los términos que establecen las garantías y así recurren a otras fuentes de financiamiento.

### 3.7. EVALUACION Y PERSPECTIVAS.

Hasta octubre de 1998, el intercambio comercial de México arrojó un déficit ligeramente menor a seis mil millones de dólares, al haberse exportado mercancías por 96 mil 947 millones e importado 102 mil 945 millones. Este comportamiento permite prever que para finales del año se alcanzará un saldo negativo de alrededor de ocho mil 250 millones de dólares, monto equivalente a 2 por ciento del PIB. La importancia de este saldo no sólo radica en que representa ya 45 por ciento del que se registró en 1994, sino que el comercio exterior mexicano podría retomar la senda de los déficits crecientes con todas las repercusiones que ello implica.

Visto de otra forma, se podría decir que lo que se logró acumular en nuestro favor -14mil 241 millones de dólares- de 1995 a 1997 por los excedentes de exportación, se agoraría entre 1998, y 1999; en el primer caso sería de 57.8 por ciento y, de acuerdo con la trayectoria que está siguiendo la economía, para 1999 se presentará un faltante de por lo menos cuatro mil millones de dólares, monto que tendría que ser financiado con flujos de ahorro externo.<sup>85</sup>

En los últimos 18 años México "ha contado" con un aparato productivo heterogéneo, vulnerable, deteriorado por la ruptura de cadenas productivas y dependiente de la importación de bienes intermedios. La dependencia comercial de nuestro país de las importaciones de bienes intermedios prevalecerá, sentencia, pues no existen políticas orientadas a frenar el rompimiento de las cadenas productivas, que es una de las causas fundamentales de la polarización en la industria y de la fragilidad de la economía de México. Las importaciones de bienes intermedios han crecido en los dos últimos años hasta en 80 por ciento y, por si fuera poco, el grado de dependencia comercial de nuestro país -indicador que relaciona las importaciones con el producto interno bruto (PIB) nacional - se ha elevado hasta 21.2 por ciento respecto al periodo 1982 - 1986. La atención al

<sup>85</sup> El financiero "acelerado deterioro de la balanza comercial, secc. Análisis 14dic.98

mercado interno, así como la política económica que privilegie la estructura productiva del campo y la industria se presentan como las grandes asignaturas pendientes. Las exportaciones se han convertido en la fuente de financiamiento más importante para la adquisición de insumos y bienes intermedios que requiere la industria nacional, sin embargo, ello ha traído consigo que si México quiere exportar más, debe importar más. La necesidad de elevar la producción interna para atender la creciente demanda externa, ha requerido de montos crecientes de productos provenientes del extranjero. También se resalta que la inversión productiva nacional hay perdido relevancia en la demanda agregada, marginando a las ramas de producción orientadas a dar atención al mercado interno. El grado de dependencia comercial que presenta nuestro país, ésta ha tenido éxito en las exportaciones; sin embargo, si nuestra nación no logra colocar sus productos en los mercados internacionales, no tiene suficientes divisas para adquirir bienes importados ni para hacer frente a otros compromisos internacionales de índole financiera.

Además, si se carece de las importaciones adecuadas una gran cantidad de bienes exportables dejaría de producirse. La dependencia comercial de México, al romperse varias cadenas productivas, prevalece sin que existan políticas orientadas a detener ese proceso. Sin embargo, hay que tener presente que los problemas de la producción son de naturaleza estructural, lo cual reduce la capacidad para amortiguar los impactos que emanan de los ámbitos comerciales y financieros, tanto nacionales como del exterior.

Las empresas terminaron en 1998 con una frágil situación financiera derivados de los desajustes en su rentabilidad cuya caída podría situarse en 67 por ciento anual, tendencia que difícilmente podrá revertirse en la primera mitad de 1999, cuando la esfera productiva y de ventas resienta una mayor desaceleración. El debilitamiento de las grandes empresas está contemplado si se toma en cuenta, que aun cuando sólo una cuarta parte de los sectores productivos integrados en la

Bolsa Mexicana de Valores (BMV) resintió descenso en su comercialización, lo corporativos tendrán que recurrir a los mercados internacionales para colocar sus mercancías. La economía mexicana revela un comportamiento desigual, debido a que los mercados financieros nacionales se advierten continuos desajustes provocados por el entorno internacional, y por la franca desaceleración que se ha iniciado en el ámbito productivo.

Además se advierte una pérdida constante de la capacidad real de compra de la población, aumento de bienes y servicios que merman la economía familiar y que están interrumpiendo la positiva interrelación entre los circuitos de oferta y demanda, de deudas y pagos que gradualmente afectarán mayores porciones de la economía nacional. Un cambio radical se está observando en la economía, y lo que significa una medida de control y menor riesgo para los grandes agregados no necesariamente tiene los mismos efectos positivos en el comportamiento micro.

El escenario macroeconómico para 1999 se vislumbra difícil, ante las expectativas de menor crecimiento económico, considerado por las autoridades en 3 por ciento real al cierre del próximo año. Además, el sector privado está previendo que será un periodo de continuos desajustes financieros y de producción para las empresas, que se verán precisadas a reducir costos de producción, sin poder trasladar al producto final parte de este gasto.<sup>66</sup>

Mientras en la política económica del país no existan programas reales de industrialización, desarrollo social, agropecuarios y de financiamiento empresarial, el círculo vicioso en que ha caído no se romperá y continuaremos con crisis recurrentes. Se requiere de un programa industrializador el cual se otorguen estímulos a la inversión productiva nacional y extranjera; se dé una descentralización y regionalización de la planta fabril y se fomente la integración de cadenas productivas. Este programa de financiamiento empresarial, debe preveer la reestructuración financiera de la economía y la reducción de costos del

dinero, para la promoción industrial y de exportaciones, en el hecho de que el presupuesto actual, con su miscelánea fiscal, no incluye reforma alguna que debe entrever que uno o varios de esos objetivos serán buscados. Lo que significa que no será factible hacer alianzas estratégicas productivas con la iniciativa privada, para promover la industrialización.

Aunque los problemas que se registran en los mercados financiero y cambiario provienen de turbulencias del exterior, es necesario establecer en México un pacto nacional para llegar a los consensos básicos en la solución de las dificultades internas y que contribuya a enfrentar de mejor manera los embates de la crisis internacional

El incremento de las tasas de interés se ha convertido en una competencia mundial, sin que se tenga en cuenta los efectos que podría producir. Los flujos de capitales, salen y entran de los países donde reciben mejores oportunidades y rendimientos, pero ahora siguen una tendencia de estabilidad en las tasas de interés y, en consecuencia, es necesario un mecanismo que los controle. Dicho establecimiento de controles a los flujos de capital es necesario para regular su movimiento y mantener una cierta proporción entre las tasas de interés, en los países que buscan atraer capitales. Para ello, los gobiernos deben hacer más estricta su política monetaria para fortalecer las reservas económicas internas, anteponiendo el pago completo de su deuda. Sin embargo, los intentos de las naciones por limitar las capacidades de controlar los flujos de capital sólo conducen a reducir sus posibilidades de respuesta. En México, las autoridades deben implantar una nueva política monetaria interna que regule el sistema financiero y evite lo sucedido en 1994, cuando el crecimiento desproporcionado del crédito disparó la demanda interna por importaciones.

---

<sup>86</sup> Gutiérrez, Elvia. "Con desajustes y frágil situación financiera, cerraran las empresas 1998" en el Financiero: 10 dic1998.

De aprobarse el paquete económico para 1999, los efectos más negativos de éste lo llevarán las empresas, familias y consumidores, dicho paquete podría ocasionar el cierre de empresas e incrementarse el desempleo en el país. En cuanto a lo contemplado para el sector exportador se considera eliminarse la tasa cero del IVA para la exportación como lo proponen las autoridades hacendarias en su iniciativa fiscal para 1999, México perderá divisas por más de 500 millones de dólares, al afectarse unas 60 mil operaciones.<sup>87</sup>

Asimismo, el golpe más duro lo recibirán las micro y pequeñas y medianas industrias, que perderán la oportunidad de exportar indirectamente serán desplazadas por proveedores foráneos, ocasionando un mayor desempleo en el país. Uno de los efectos para el próximo año será la profundización en la desaceleración de las exportaciones, por más esfuerzos que haga la autoridad por enarbolar al comercio exterior como motor de crecimiento de la economía. El sector exportador considera que si se elimina la tasa cero del IVA a este segmento, las pequeñas empresas que comercializan sus productos al extranjero por medio de los grandes consorcios y la industria maquiladora podrían dejar de hacerlo, al perder competitividad con esta acción. Además, con dicha medida desaparecerán las constancias de exportación, que permiten a empresas con programas de importación temporal para exportación (PITEX), de empresa de comercio exterior (ECEX) y maquiladoras comprar mercancías, insumos, partes y componentes de la industria nacional aplicando la tasa cero del IVA.

Este beneficio fiscal, hasta el día de hoy, se otorga siempre y cuando las empresas se comprometan a exportar lo adquirido mediante las constancias de exportación; de desaparecer, se quitaría el estímulo a los exportadores indirectos que son las micro y pequeños industriales, y se desalentaría la compra de productos mexicanos para integrarlos a las mercancías de exportación. Los microindustriales más afectados serán aquellos vinculados a la industria automotriz, alimenticia y maquiladora, que son grandes compradores de insumos

<sup>87</sup> El financiero "Criterios Sobre Política Económica para 1999". 14 de nov. 1998. México. Pág. 8.

y que han desarrollado esquemas de proveeduría para que las empresas mexicanas les abastezcan sus necesidades; con esto, se nulifican por completo los programas que ha tratado de impulsar la SECOFI para la integración de las cadenas productivas. Si bien existe la oportunidad de devolución del IVA para el que exporta, el trámite se retrasa el trámite seis meses, provocando una descapitalización en cascada en las empresas, pues el pequeño empresario será el último en recibir el beneficio fiscal hasta que la gran empresa acredite que realizó la exportación.

Las micro empresas siguen manteniéndose al margen del financiamiento bancario, debido a que se les otorgó el 3.6 por ciento del total aprobado en el primer semestre de 1998. Por contra, las grandes empresas recibieron el 75 de los créditos asignados en el periodo mencionado, mientras que las medianas y pequeñas adquirieron el 14 y 7.3 de los recursos. Una investigación del área de análisis Económico del EL FINANCIERO, basada en información estadística de NAFIN, revela que el alto costo del crédito ha propiciado que las empresas de menor escala productiva estén marginadas de las instituciones de banca de desarrollo, aspecto que tiene influencia la tasa de interés que se les cobra por un crédito llega a niveles de 28.46 por ciento anual. Esto ha conducido a la preferencia de las empresas mexicanas a endeudarse en dólares, ya que la composición de sus adeudos 61 por ciento está denominado en dólares y el 39 por ciento anual fue adquirida en pesos.<sup>88</sup>

A su vez, la derrama crediticia reveló una polarización de la producción: los sectores con fuerte presencia en el sector externo concentraron el 63.2 por ciento de los recursos financieros, mientras que las actividades con impacto en el mercado interno participaron con el 19.7 crédito otorgado por la banca de segundo piso, el cual ascendió a seis mil 713 millones de pesos<sup>89</sup>

<sup>88</sup> Ibidem.

<sup>89</sup> Gutiérrez Elvía. Análisis Económico. "El Financiero" 31 de julio, 1998, pág. 31.

La banca de desarrollo no ha dejado de lidiar con los problemas financieros que la aquejan, debido a que entre enero y junio de este año sólo 45 empresas entraron en un proceso de reestructuraciones con las instituciones crediticias de segundo piso, revelando que las empresas optaron por dejar a un lado sus compromisos financieros y decidieron emprender nuevos proyectos productivos.

El liderazgo en la demanda de créditos, se mantuvo en los sectores que mantienen una mayor presencia dentro del sector externo de la economía. Así, en el primer semestre de 1998, la industria de productos alimenticios bebidas y tabaco acaparó el 24.1 por ciento de los recursos frescos, equivalente a mil 619.4 millones de pesos. En un segundo sitio se colocó la industria de textiles, prendas de vestir e industrial del cuero, la que absorbió el 18.9 por ciento de los recursos asignados por la banca de desarrollo, esto es, mil 268 millones de pesos. Seguida de la industria de sustancias químicas y productos derivados del petróleo, con el 10.2 por ciento de los préstamos similares a 685 mil millones de pesos.

El contraste se presentó en aquellas actividades con un predominio dentro del mercado nacional. Los servicios siguieron una tendencia de recuperación y ello obligó a las empresas propias del sector a solicitar créditos a Nacional Financiera, particularmente. Así, el 16.2 por ciento de los recursos prestados por NAFIN, se dirigieron al sector servicios, cuantificando un monto por mil 85 millones de pesos. En este entorno no encajó el sector comercio, cuya dinámica se quedó a la zaga si se considera que sólo recibieron el 3.5 por ciento de los créditos y un monto similar a 236 millones 108 mil pesos. Eso indica que hacia el segundo semestre del año se advertirá una menor dinámica comercial en la economía, dando paso a que se frene el consumo privado y por ende las principales variables que están incentivando una mayor demanda interna.<sup>90</sup>

La banca de dejó fuera del mercado crediticio a decenas de miles de empresas, que han optado por otros mecanismos como financiamiento con proveedores,

<sup>90</sup> El financiero. Sec. Economía. 2 de agosto de 1998.

inyecciones de capital o incorporación de nuevos socios para poder seguir operando. En muchos casos, las empresas acaban gastando los pocos recursos, pero por situaciones difíciles, derivadas del entorno, lo que las lleva a un problema de financiamiento y falta de liquidez. En las condiciones actuales se han buscado estrategias de asociacionismos y desarrollo de proveedores para resolver la situación de financiamiento.

No obstante, que aun cuando se requiere crédito para el surgimiento de las empresas, el principal problema que enfrentan las unidades de menor tamaño, es un entorno difícil con regulaciones excesivas, falta de estímulos fiscales e inseguridad crediticia. Hasta el momento algunas empresas han podido sobrevivir sin el crédito bancario, por las alternativas de financiamiento a las que han recurrido, entre ellas las de utilizar sus propios recursos, reinvertir sus utilidades o apoyarse en los proveedores.

Es necesario que los bancos se capitalicen para que estén en condiciones de volver a prestar y ello requiere que los pagarés de la cartera vencida tengan movilidad, un mercado secundario, como lo requerirá pronto la economía. Asimismo el crédito bancario en la primera mitad del año al sector privado disminuyó alrededor de un 5 por ciento, aunque ya se comienza a observar a finales de este año una recuperación del financiamiento muy leve.<sup>91</sup>

Las medianas empresas, pudieron refinanciar sus deudas, las grandes recurren a créditos del exterior, mientras que las micro y pequeñas no tuvieron acceso al financiamiento. Sin embargo, frente a las enormes necesidades de recursos que tienen los empresarios, el dinero que se les presta por medio de las referidas cajas no es nada. Ante la astringencia crediticia, las empresas han tenido no sólo que vender algunos de sus activos, sino restringir sus operaciones al máximo, y en

---

<sup>91</sup> El financiero. Secc. Economía. 2 de agosto de 1998.

ocasiones recortar personal, para que les permita trabajar y mantenerse en el mercado.

La falta de capital para trabajo, la planta fabril de menor tamaño está en riesgo de desaparecer y con ella un sinnúmero de empleos, y las instituciones de crédito comercial no lo considera de esa manera. La banca comercial debe de modificar su postura de no prestar dinero ante la industria de menor tamaño.

Después de la crisis financiera que se vivió en el país, muchos bancos traen problemas financieros graves, por lo que están siendo excesivamente cautelosos para dar nuevos créditos. Además, las instituciones de crédito comercial en estos momentos les ha faltado imaginación para crear nuevos productos crediticios acordes a las circunstancias y condiciones de sus clientes.

En lo que respecta a NAFIN, el mecanismo que ha utilizado es el de banca de segundo piso y ha dejado a las instituciones de crédito comercial que redescuente sus créditos, no ha sido el instrumento más adecuado para ayudar a la industria pequeña y mediana. Una buena opción de financiamiento para el aparato productivo, es el mecanismo de Uniones de Crédito tipo franquicias. Este programa piloto se encuentra avanzado y se prevén que en tres o cuatro meses funcionará para la industria de menor tamaño.

Por otra parte lo que está haciendo el BANCOMEXT es otorgar créditos como si fuera banca de primer piso, ha tenido relativo éxito, pro desafortunadamente esta institución tiene un mercado muy limitado y especializado que es el exportador. Frente a esta situación se han tenido que establecer acuerdos entre las cadenas productivas buscando una integración que permita a las micro y pequeñas empresas ser autofinanciables.

Por último es importante recalcar que a través de lo antes expuesto se concluye que existe una permanente carencia de capitales para otorgar créditos, los innumerables trámites y garantías que se requieren para acceder a los mismos para las micro pequeñas empresas es casi imposible. Muchos son los programas y paquetes financieros que ofertan BANCOMEXT, NAFIN y los bancos comerciales, sin embargo, por la situación económica de las empresas en algunos casos están sujetos a la reestructuración de sus créditos, lo que finalmente resulta poco conveniente debido a que únicamente se cubren los costos de los intereses y el capital no se ha cubierto. Por otra parte el endeudamiento continuo y las expectativas de crecimiento de la micro y pequeña empresa en el ambiente económico del país se refleja únicamente en su permanencia y no en su crecimiento.

# CONCLUSIONES

## CONCLUSIONES.

La estructura económica de México ha tenido transformaciones profundas en los últimos 18 años, la característica más sobresaliente parece ser el creciente grado de inserción a las corrientes neoliberales económicas internacionales. A pesar de ser uno de los motores de la economía, el comercio exterior mexicano está aún altamente concentrado en las grandes empresas, productos y mercados y vulnerable a condiciones externas. El sector exportador se enfrenta a rigideces y "cuellos de botella" en factores críticos, ineficiencias en aduanas, transportes e infraestructura, así como incapacidad para generar divisas para importaciones requeridas en el proceso (inversión-producción-empleo-crecimiento). El crecimiento de las ventas al exterior se concentra en sectores tradicionales: automovilístico, productos metálicos, maquinaria, equipo, acero, cemento y vidrio. La dinámica de las exportaciones se registra principalmente como resultado de una estrategia de globalización de mercados y eslabón de una cadena productiva internacional.

El comportamiento de la actividad es de tipo intraindustrial a gran escala; los mayores exportadores son también los más grandes importadores. En consecuencia se presenta la necesidad de establecer una estrategia sistemática e integral de acciones que conduzcan a contrarrestar el déficit comercial y reducir los riesgos que implica depender de inversión extranjera volátil.

El objetivo esencial, ante las condiciones actuales de la economía es la rentabilidad del negocio. Por tanto, llegar a nuevos mercados no necesariamente es prioridad para una empresa, ya que las exportaciones involucran riesgos mayores que las ventas internas y exigen mayores esfuerzos y competitividad de las actividades domésticas.

La apertura económica por sí sola no garantiza la oferta exportable y hoy, la reconversión industrial prácticamente ya ha agotado sus posibilidades, pues las empresas ya se adaptaron o desaparecieron. En este sentido, la estrategia gubernamental para impulsar la actividad externa debe centrarse en las distorsiones que afectan la competitividad de las exportaciones mexicanas.

Con una política de largo plazo, el gobierno federal puede crear una efectiva oferta exportable, multiplicando la articulación de las empresas medianas y pequeñas con las grandes compañías. De esta manera se generaría los beneficios del comercio exterior que las empresas pequeñas por sí solas no pueden alcanzar, podrían generarse más empleo, mayores ingresos y otros efectos multiplicadores de las divisas.

La política debe ser integral en cuanto a que se vincule con programas sectoriales y regionales en promoción comercial, fiscal, aduanera, laboral, financiera, educativa y en materia de comunicaciones y transportes, calidad y costos de energéticos e infraestructura. Estas medidas y programas sectoriales romperían las distorsiones y círculos viciosos que hoy afectan al crecimiento de las ventas al exterior.

Entre los factores críticos para la competitividad y el desarrollo del comercio exterior, se detecta el pobre financiamiento a la pequeña y micro empresa y los difíciles trámites y garantías que se exigen para otorgar éstos aún así que se hayan implementado diversidad de programas financieros a través de diversos organismos, la realidad económica del país demuestra que la mayoría de las empresas micro y pequeñas no accedan a los créditos otorgados por las instancias respectivas, rompiendo así, las cadenas productivas y no cumpliendo los diversos objetivos de programas de la política económica e industrial del nuestro país.

Es por ello, que se debe aplicar una política integral de desarrollo del comercio exterior mexicano, apoyada en acciones de fomento a la planta industrial y en particular a las pequeñas y medianas empresas. Dicha estrategia debe contemplar los diversos ámbitos que impactan a las empresas, pero sólo a las tradicionalmente exportadoras, sino también al exportador potencial aún no consolidado.

Sin opciones de financiamiento que apoyen al engranaje productivo exportador, la industria nacional se enfrenta hoy a una disyuntiva: autofinanciarse para mantener el ritmo de crecimiento, sacrificando mejoras tecnológicas y productividad, o disminuyendo su nivel de operación, en consecuencia sus costos, al mínimo posible a la espera de un milagro crediticio bajo el riesgo de perder espacios en el mercado nacional e internacional.

Este panorama que enfrenta el aparato fabril, principalmente el de menor tamaño no tiene expectativas de resolverse en el corto y mediano plazo. La mayor exigencia en cuanto al valor de las garantías y facilidad de recuperación de los préstamos, así como el alza de las tasas de interés, hacen que cada día califiquen menos solicitudes de crédito como viables. La micro y pequeña industria no tiene más opciones que la banca ya sea privada o de desarrollo, ya que las instituciones auxiliares de crédito prácticamente desaparecieron con la crisis de 1995. El poco apoyo que ha otorgado la banca a la micro y pequeña empresa se ha convertido en un factor inhibitor del crecimiento y desarrollo del país. Si bien en 1997 la industria nacional registró un crecimiento, no es resultado de los préstamos bancarios, que para la pequeña empresa se han convertido en prohibitivos por los altos costos de las tasas de interés y las garantías que para este sector representa.

Es imprescindible que se debe tomar en cuenta que la apertura comercial no es suficiente para que una economía logre una eficiente asignación de sus recursos y

para que las exportaciones se conviertan en una fuente de crecimiento económico. Se necesitan medidas adicionales, como la adopción de un marco institucional y regulatorio, que junto con otro de estabilidad macroeconómica incentive esa asignación eficiente. Aquí es donde destaca el papel que debe jugar nuestro gobierno, el cual es precisamente el tratar de propiciar ese entorno de estabilidad.

En el caso de que nuestro sistema financiero no ofrezca los servicios que las empresas demandan y lo hace a precios competitivos con los de los mercados foráneos, éstas se inclinarán por buscar los servicios de agentes financieros del exterior, lo cual implicaría una mayor penetración del sistema financiero interno, con menores recursos disponibles para financiar las actividades productivas y constituyéndose en un freno para el crecimiento económico.

Las empresas de menor tamaño tienen que hacer diversidad de trámites para conseguir capital de donde sea, y ocuparlo en muchas ocasiones en pagar la nómina de sus trabajadores o hacer frente a los compromisos con sus proveedores. No es posible que siendo uno de los engranajes principales de la economía nacional por contribuir con un enorme porcentaje al PIB, y ser la principal generadora de fuentes de trabajo, sea el segmento más olvidado por las instituciones de crédito.

A lo largo de la presente tesis se ha resaltado la problemática de la micro y pequeña empresa que redundan principalmente en el enorme rezago tecnológico y en la modificación de sus estructuras productivas a fin de ser competitivas en los mercados internacionales ya sea como exportadores directos o indirectos. Para ello es necesario inyectar capitales a través del otorgamiento de créditos, esta situación no se ha llevado del todo satisfactoria a la práctica por la diversidad de problemas económicos que enfrenta la economía nacional que no solo ha agravado a la planta productiva, sino que en algunos casos a originado una producción informal y en otros el cierre de algunas empresas.

Los factores negativos de los efectos económicos son innumerables, déficit comercial, elevadas tasa de interés y altos índices inflacionarios que durante los últimos cuatro años han presentado inestabilidades en las expectativas de inversión en este sector, debido a que se necesita de un clima de beneficios en las proyecciones de inversión.

El gobierno a través de las instituciones vinculadas con este sector ha tratado de implementar diversidad de programas de apoyo y promoción a las exportaciones con la participación de los diferentes entes financieros, tales como la banca comercial, la bolsa de valores y la banca de desarrollo. Sin embargo, los problemas económicos que enfrenta nuestro país no han permitido que la micro y pequeña empresa este preparada para enfrentar los retos de la apertura comercial, por otra parte al no tener capacidad tecnológica, la información no es oportuna y clara.

La micro y pequeña empresa continúa produciendo en condiciones muy precarias, con márgenes pequeños y grandes deficiencias, que en muchos casos impiden exportar e incluso competir con las importaciones. La planta fabril debe reducir sus niveles de inventario; optimizar sus cuentas por cobrar, y promoverse en los mercados extranjeros, entre otros aspectos.

Las empresas que se encuentran en estado de sobrevivencia, que son la mayoría de las micro y pequeñas industria, deben tener muy en cuenta que para este año es presumible que se observe la misma astringencia financiera del presente año, y que las reformas fiscales que regirán para los próximos años son meramente recaudatorias e inhibitoras de la actividad económica.

Además, las empresas tendrán que seguir enfrentando a la economía informal y la inseguridad jurídica y social, elementos que han hecho mucho daño a los procesos productivos de las industrias. En lo que respecta específicamente al

financiamiento empresarial el elevado costo del dinero y la escasez producida por la astringencia crediticia, ambos producto del control inflacionario establecido por la política monetaria del país, han sido los causantes que limitan este sector. Con ello, las empresas tienen que financiar sus operaciones con recursos propios.

Seguramente los fondos oficiales de fomento continuarán operando con las ineficiencias mostradas hasta ahora, razón por la que no serán de mucho apoyo para este aparato productivo. Por lo que se refiere al costo fiscal, las reformas fiscales vigentes a partir de este año siguen sobre la misma tónica: políticas puramente recaudatorias, que desafortunadamente las modificaciones en el marco tributario vigente en este año elevarán el costo operativo de las empresas y personas físicas, por cuanto al costo directo, como por el costo del control fiscal.

La integración de cadenas productivas sectoriales y regionales no podrá fortalecerse mientras a niveles estatal, regional y municipal no se desarrollen planes económicos integrales para las industrias de acuerdo con sus necesidades y requerimientos específicos. Sin embargo para que el sector productivo no siga dando pasos hacia atrás, es necesario no caer nuevamente en crisis recurrentes y atender los problemas que ponen en riesgo los pocos avances obtenidos en la economía.

Ante la adversidad financiera que se está viviendo en los mercados internacionales y nacionales, el sector micro empresarial del país está demandando la definición de una estrategia que permita fortalecer a la industria, ya que esta es uno de los ejes fundamentales de la economía.

Las fuertes bajas que ha tenido la Bolsa Mexicana de Valores y la devaluación del peso remarcan la urgencia de generar medidas de apoyo industrial y desregulación administrativa. Asimismo, el sector industrial necesita trabajar para elevar los índices de competitividad de la planta productiva, en términos

financieros, laborales y científico-tecnológicos, a fin de que puedan obtenerse los beneficios de la globalización.

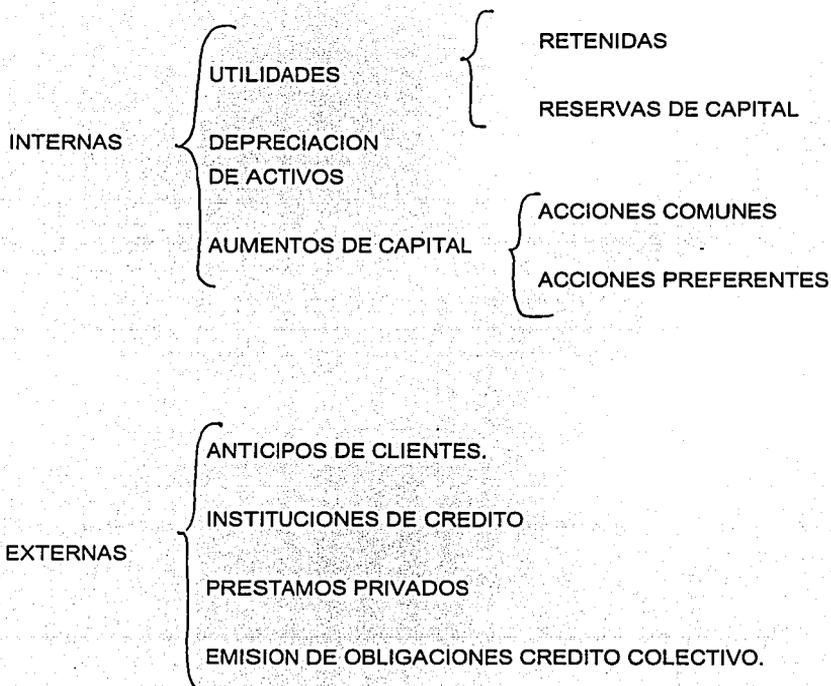
Es importante que las empresas establezcan un plan para evitar ajustes en la nómina, pues esto a la larga resulta más costoso, ya que por un lado hay que considerar el precio que implica la recontractación y capacitación de personal y por otro, hay que observar que con el despido se provoca que el mercado se deprima aún más, ya que se consume menos. Además es necesario, crear planes y programas que permitan cubrir las deudas de la micro y pequeña empresa y obtener nuevos créditos para protegerse de la crisis.

Por lo anterior, resulta imposible que las pequeñas empresas a través de la formación de ciclos productivos o alianzas estratégicas se les permita participar en la bolsa de valores como alternativa de financiamiento. Asimismo, los créditos resultan ineficientes e inoportunos en el momento en que las exigencias de garantías de la banca de desarrollo y la banca comercial, así como la devaluación del peso y el riesgo cambiario se tornan cada día más numerosos.

Finalmente, considero que las medidas y estrategias que se han plasmado en los diversos programas de gobierno para fortalecer el sector microempresarial requiere además de condiciones económicas favorables, establecer una reforma fiscal, regionalizar la producción para el aprovechamiento de la potencialización de recursos, la descentralización de servicios, el impulso de la competencia bancaria, el establecimiento de convenios para reducir las tasas de interés, el fortalecimiento de la banca de desarrollo y la evaluación de esquemas que permitan a empresas pequeñas y medianas tener acceso a capital de riesgo, fortalecer su capacidad productiva e insertarla en la promoción de sus productos para acceder a mercados internacionales, que por una parte permitiría el crecimiento de la industria y generaría mejoras económicas a nivel nacional.

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

**ANEXOS**

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN****FUENTES DE FINANCIAMIENTO**

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

FUENTES DE FINANCIAMIENTO EXTERNAS.

INSTITUCIONES  
DE CREDITO

- PRESTAMOS DIRECTOS
- PRESTAMOS PRENDARIOS
- DESCUENTO DE DOCUMENTOS
- CARTAS DE CREDITO
- CREDITOS SIMPLES
- CREDITOS DE AVIO
- PRESTAMOS CON GARANTIA COLATERAL
- PRESTAMOS REFACCIONARIOS
- PRESTAMOS HIPOTECARIOS
- SINDICATOS

ARRENDADORAS

- ARRENDAMIENTO PURO
- ARRENDAMIENTO FINANCIERO

EMPRESAS FACTOR

- ELIMINACION CUENTAS INCOBRABLES
- GASTOS MENORES

## PROGRAMAS FINANCIEROS DE LARGO PLAZO DE BANCOMEXT

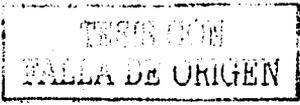
CONDICIONES	UNIDADES DE EQUIPO IMPORTADAS	PROYECTOS DE INVERSION	REESTRUCTURACION DE PASIVOS
DESTINO	Importación de maquinaria y equipo a través de líneas garantizadas por EXIMBANK	Construcción, equipamiento, ampliación, modernización, desconcentración, reubicación o adquisición de instalaciones productivas. Desarrollo tecnológico y diseño desarrollo inmobiliarios, industriales y de servicios. Parques industriales y megaproyectos turísticos	Operaciones descontadas con Bancomext y créditos otorgados por la banca comercial con sus recursos.
BENEFICIARIOS	Exportadores directos e indirectos	Exportadores Directos e Indirectos	Exportadores Directos e Indirectos
CRITERIOS DE ELEGIBILIDAD		Ser viable desde el punto de vista financiero, técnico y de mercado. Generar las divisas suficientes para constituir la fuente de repago del financiamiento. Que cuente con capital de trabajo. Calificación financiera* C	Ser viable desde el punto de vista financiero, técnico y de mercado. Generar las divisas suficientes para constituir la fuente de repago del financiamiento. Que cuente con capital de trabajo Calificación Financiera* C .
MONEDA	Exportador Directo. Dólares Exportador Indirecto. Pesos o dólares	Exportador Directo. Dólares Exportador Indirecto. Pesos o dólares	
% DE FINANCIAMIENTO	Hasta el 85% del valor de la factura. De Estados Unidos de 50 mil hasta 5 millones de dólares. De otros países	Hasta el 85% del proyecto	Hasta 25 millones de dólares
PLAZOS	Hasta 5 años	En función a los flujos y a la generación de divisas	En base a la generación neta de divisas y al flujo de efectivo. Puede ser hasta 20 años incluidos 5 de gracia y para moneda nacional hasta 10 años incluidos hasta 3 años de gracia.
AMORTIZACIONES	Semestral en dolares Mensual en pesos	Dolares. Cualquier periodo Pesos Mensuales	Dolares. Cualquier periodo Pesos Mensuales
GARANTIAS	2 a 1	2 a 1	

## Reestructuración de pasivos

Consolidación de pasivos a corto, mediano y largo plazo derivado de operaciones descontadas con Bancomext y créditos otorgados por la banca comercial con sus recursos.

### PROGRAMAS FINANCIEROS DE LARGO PLAZO DE BANCOMEXT

CONDICIONES	PREEXPORTACION	EXPORTACION		
<b>DESTINO</b>	<b>CICLO PRODUCTIVO</b> - Producción, acopio y existencia de bienes terminados. - Prestación de servicio. - Mantenimiento estratégico de materias primas	Ventas de corto y largo de exportación directa e indirecta		
<b>BENEFICIARIOS</b>	EXPORTADORES DIRECTOS E INDIRECTOS	EXPORTADORES DIRECTOS E INDIRECTOS		
<b>SECTORES APOYABLES</b>	Manufacturas, minerometalúrgica, turismo, pesca y agropecuario.			
<b>MODALIDADES</b>	Exportación, Pedidos en firme, Facturas del mes Importación (Desembolso) Carta de crédito. Importación (Reembolso) Facturas de compra de insumos con antigüedad no mayor a 60 días y 50 días si proviene de E.U.	Facturas de bienes o servicios del mes anterior		
<b>MONEDA</b>	Exportador Directo. Dólares Exportador Indirecto. Pesos o dólares			
<b>% DE FINANCIAMIENTO</b>	Hasta el 85% de la factura. 100% costo de producción	En el C.P: hasta el 90% del valor de las facturas, aceptación bancaria o carta de crédito en L.P. 85%, o 100% G.I.N.		
<b>PLAZOS</b>	Ciclo productivo. Hasta 360 días. Importación de insumos.	Hasta 180 días		
<b>AMORTIZACIONES</b>	De acuerdo al ciclo económico	Al vencimiento en caso de dólares, mensual en caso de moneda nacional		
<b>GARANTIAS</b>	1.5 a 1	1.1 a 1		



1. BIBLIOGRAFIA

Alvarez Zenartz, Miguel

"Financiamiento al Comercio Exterior"  
Ed. Colegio de México  
Año 1993  
Pags. 226

Fleitman, Jack

"Eventos y exposiciones, una organización exitosa"  
Ed. McGraw Hill  
Año 1997  
Pág. 269

García Fonseca, Cándido

"El comercio exterior y su aplicación a la empresa."  
Ed. JGH Editores  
Año 1997  
Pág. 431

García Fonseca, Cándido

"Elementos de Microeconomía y su aplicación a la empresa."  
Ed. CECE  
Año 1997  
Págs.

Gutiérrez de Gil, Luz Angélica

"El impacto de la crisis financiera en México"  
Universidad Veracruzana  
México 1998  
Pág. 206

Hernández, Marco Polo

"Financiamiento al Comercio Exterior".  
Ed. ESCA  
Año 1997.  
Pág. 257

<p style="text-align: center;">TESIS CON FALLA DE ORIGEN</p>
--

Maubert Viveros, Claudio	<p>"Comercio Internacional Operativos y Financieros" Ed. Trillas Año 1997 Pág. 412</p>	Aspectos
Mercado A., Salvador	<p>"Comercio Internacional I" Ed. Limusa Año 1997 Pág.406</p>	
Rosenthal, Stephen R.	<p>"Diseño y desarrollo Eficaces del Nuevo Producto." Ed. McGraw Hill Año 1996 Pág. 197</p>	
Tugores, Ques, Juan	<p>"Economía Internacional e Integración económica" Ed. Mc. Graw. Hill Año 1997 Pág. 245</p>	
Villarreal, Rene.	<p>"Industrialización, deuda, desequilibrio externo en México". Ed. F:C:E: 3ª. Ed. Año 1997.</p>	
Varios	<p>"Lo negociado del T.L.C." Ed. Mc. Graw Hill Año 1996 Pags. 334</p>	

**TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN**

Solis, Leopoldo.

"Crisis océano financiera."  
1994 - 1995  
Ed. F.C.E.  
Año 1998  
Pág. 199

Rugman, Alan M.

"Negocios internacionales, un enfoque de  
administración estratégica."  
Ed. McGraw Hill  
Agosto 1996  
Caps. 3,4,6.  
Pág. 26

Banco Mexicano de Comercio Exterior

"Guía básica del exportador"  
5ta. Edición  
Agosto 1997  
Pág.2-13, 15-128, 105-106

Banco Mexicano de Comercio Exterior

"Revista Reforma económica y T.L.C."  
Pág. 57

Banco Mexicano de Comercio Exterior

"Comercio Internacional: Retos y  
oportunidades para la empresa"  
Serie de documentos.

Instituto de formación Técnica.  
Año 1998.  
Pág. 62

Banco de México

"Anuario Estadístico 1996"  
Talleres Gráficos  
Año 1997  
Pág. 126

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN

Instituto Nacional de Estadística Geografía "Estadísticas del Comercio Exterior de México" de Informática

Enero-Abril de 1998  
Vol. XXI, No. 4

Instituto Nacional de Estadística Geografía "Balanza Comercial de México" e Informática

Talleres Gráficos  
Junio 1998

Plan Nacional de desarrollo

"Talleres Gráficos de México"  
Año 1995

Secretaría de comercio y fomento industrial "Política industrial y comercio exterior"

Talleres Gráficos.  
Año 1997

Tratado de libre comercio de América del Norte "La industria micro, pequeña y mediana"

SECOFI.  
Año 1998