



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
ARAGÓN

**“BANCOMEXT Y LA EVOLUCION DE LAS
EXPORTACIONES EN MEXICO EN EL PERIODO
1985-2001”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A :
BRENDA JANETTE OROZCO VICENTEÑO

ASESOR:

LIC. TOMAS JOSE LUIS AYALA TREJO



BOSQUES DE ARAGÓN, ESTADO DE MÉXICO 2005



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

INDICE

INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I MARCO TEORICO	
1.1 Antecedentes teóricos	3
1.2 Michael Porter y el modelo del diamante	5
1.3 Antecedentes históricos	7
1.3.1 Orígenes de la banca de desarrollo	12
1.4 Evolución de la banca de desarrollo	16
1.4.1 La banca de desarrollo y su papel en América Latina	19
1.4.2 El contexto internacional de la banca de desarrollo	21
1.5 Problemática actual de la banca de desarrollo	22
CAPITULO II EL CASO BANCOMEXT	
2.1 Objetivos de Bancomext en el comercio exterior	24
2.2 Sectores económicos que atiende Bancomext	28
2.3 Tipos de financiamiento que ofrece Bancomext	30
2.4 Expectativas de Bancomext en la promoción de exportaciones en México	45

CAPITULO III EL PAPEL DE Bancomext EN LAS EXPORTACIONES DE MÉXICO	47
3.1 La apertura comercial dela economía mexicana y la estructura de las exportaciones en el periodo 1986-1989	49
3.2 Estructura de las exportaciones en el periodo 1990-1994	52
3.3 Bancomext y la diversificación de exportaciones en el periodo 1990-2001	55
CAPITULO IV DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR Y BANCOMEXT	61
4.1 Estructura de las exportaciones en el periodo 1995-2001.	62
4.2 Relación comercial México- Estados Unidos	64
4.3 Bancomext estrategia para la promoción de las exportaciones de los principales productos del país	68
CONCLUSIONES	76
BIBLIOGRAFÍA	84
ANEXOS	86

INTRODUCCIÓN

Una de las causas que motivan a la elección de este tema es el analizar la evolución que han tenido las exportaciones y la promoción de las mismas en el comercio exterior.

Para lo cual en un enfoque mas concreto se vera el papel de Bancomext ya que dicha institución es la que se encarga de promover y fomentar las exportaciones, dentro y fuera del país.

Con la finalidad de explicar el funcionamiento de Bancomext como institución destinada al fomento de las exportaciones en el comercio exterior, así como conocer los objetivos de dicha institución en el comercio exterior y analizar el tipo de estructura que presentan las exportaciones en el país y concretamente, analizar el tipo de estructura de las exportaciones de Estados Unidos su principal socio comercial.

Esto va enfocado a que en un país como México, que ha tenido cambio estructurales en sus modelos de comercio exterior, se considera importante destacar él porque se dieron esos cambios con el objetivo de explicar como en la actualidad se lleva a cabo el proceso de colocación de exportaciones en los mercados internacionales pero a través de la institución ya mencionada.

Otro punto a tratar es la distribución del crédito que instituciones como Bancomext otorgan a los usuarios(pequeños, medianos empresarios y exportadores en su mayoría).

Por lo mencionado párrafos anteriores se hará una breve descripción de cada uno de los capítulos que comprenden este trabajo de investigación.

El primer capítulo se refiere a la conformación de el marco teórico en este capítulo se analizan los antecedentes teóricos del comercio internacional propiamente citando la teoría de la ventaja absoluta y el modelo del diamante de Michael Porter , por lo que en el siguiente punto de este capítulo esta referido a los antecedentes históricos, donde se aborda el tema del surgimiento de la banca de desarrollo en México, funcionamiento de la misma en países de América Latina así como en el contexto internacional, la problemática actual que comprende el desarrollo de los bancos de comercio exterior como Bancomext.

El segundo capítulo se refiere a la creación del Banco de Comercio Exterior (Bancomext), como institución , en el siguiente punto de este capítulo también se mencionan los objetivos que plantea en el comercio exterior, así los como sectores económicos que atiende, tipo de financiamiento que ofrece y las expectativas que presenta la institución en la promoción de las exportaciones mexicanas.

En el tercer capítulo se analizan las exportaciones mexicanas y el papel de la institución (Bancomext), en otro punto de este capítulo se menciona el tema de la apertura comercial de la economía mexicana y la estructura de las exportaciones en el periodo 1986 – 1989 , analizando también la estructura de las exportaciones en los siguientes periodos 1990, 1994 y 2001 que en los últimos dos periodos están referidos al tema de la diversificación de las exportaciones mexicanas.

En el cuarto y ultimo capítulo de esta investigación se aborda el tema del desarrollo del comercio exterior y Bancomext, así mismo, se analiza el tipo de estructura de las exportaciones en el periodo 1995 – 2001, otro punto importante a tratar dentro de este mismo capítulo es el de la relación comercial México – Estados y la estrategia que propone Bancomext para la promoción de las exportaciones de los principales productos del país.

CAPITULO I MARCO TEORICO

Los fundamentos teóricos en los que se basa la presente investigación se encuentran en las teorías clásicas y en modelo de diamante de Michael Porter.

Si bien es sabido desde las civilizaciones más antiguas el comercio ha tenido un papel expansionista, y ha medida que la producción bienes de consumo crecía dentro del país, como consecuencia del auge económico, la búsqueda de nuevos mercados ha marcado el progreso.

1.1 Antecedentes teóricos

La teoría de la ventaja comparativa en el enfoque clásico.

Retomando algunas teorías, durante muchos años, el mercantilismo fue, la concepción dominante en cuanto se refiere al comercio.

Sin embargo existen otras corrientes del pensamiento económico que mencionan desde un punto de vista diferente la concepción del comercio y las ventajas que se obtienen del mismo.

La primera aproximación de la economía política clásica al tema del comercio internacional se encuentra en Adam Smith¹ y constituye la "llamada teoría de la ventaja absoluta".

De acuerdo a este autor, un "país exportaría(importaría)aquellas mercancías en las que tuviera ventaja(desventaja)absoluta de costes, es decir, aquellas mercancías cuyo costo total de producción en términos absolutos fuera inferior(superior)en dicho país con respecto a los costos derivados de producir la misma mercancía en el otro país considerado; ello recaudaría, a su vez, en un incremento del bienestar de ambos países y del mundo en su conjunto.

Posteriormente, como señalaron Robert Torrens y David Ricardo², para que el comercio internacional aumente el bienestar de los países que lo practican no es necesario que existan diferencias absolutas de costos entre los países, sino que es suficiente el que dichas diferencias de costos sean relativos.

En concreto utiliza los siguientes supuestos:

¹ Smith Adam, "Teoría del comercio internacional" Libro IV, Capítulos 1 y 2. Pp.15,17,20,22.

² Torrens(1808); Ricardo(1821), "Teoría del comercio internacional", Capítulo 7(1^{ra} edición 1817)Pp.18, 24.

a) Existen solamente dos países y dos productos.

b) Se cumple la teoría del valor del trabajo, es decir, el precio de una mercancía viene determinado por el número de horas de trabajo que lleven incorporadas; además, el trabajo (único factor productivo en este modelo) se supone completamente móvil en el interior de un país pero inmóvil entre países.

c) Costos unitarios constantes

d) No existen costos de transporte ni ningún tipo de trabas al intercambio internacional de mercancías.

Es decir que una nación puede importar un bien que podría ser el producto de más bajo costo, si todavía es más productiva en la producción de otros bienes.

De ésta manera los países podrán exportar aquellos otros que su trabajo produce de forma relativamente más eficiente e importarán los bienes que su trabajo produce de forma relativamente más ineficiente.

Se puede concluir, que esta teoría se basa en las diferencias entre la productividad de la mano de obra entre unas y otras naciones, estas diferencias hacen posible favorecer a algunos sectores.

Para esta teoría, el trabajo es el único factor de producción y los países sólo difieren en la productividad del trabajo en diferentes industrias.

Por medio de esta teoría, se trata de demostrar que el comercio beneficia a un país en la siguiente forma:

- a) Si se piensa en el comercio como método indirecto de producción, es decir, que en lugar de producir un producto por sí mismo, un país se puede dedicar a producir otro tipo de bien e intercambiarlo por el bien que desee, que necesite o que no pueda producir por la misma ineficiencia con la que cuenta para hacerlo.
- b) De esta manera se puede decir que si un bien se importa es porque ésta producción indirecta requiere menos trabajo (para el país que lo realizó) que la producción directa.
- c) Esta teoría trata de demostrar que el comercio puede ampliar las posibilidades de consumo de un país lo que implica incremento en ganancias del comercio.

Esta teoría ha desencadenado una serie de conclusiones que comúnmente se aceptan y que pueden ser falsas según la forma de pensar que se tenga del comercio exterior.

Se plantea que un país gana con el comercio, incluso si se tiene menor productividad que sus socios comerciales en todas las industrias.

Pero probablemente esta creencia no es tan falsa si pensamos que han existido países (como Japón por ejemplo) que en un principio no contaban con los suficientes recursos naturales para tener una productividad superior en todas las industrias a comparación de sus socios comerciales, sin embargo sí han obtenido ganancias del comercio exterior.

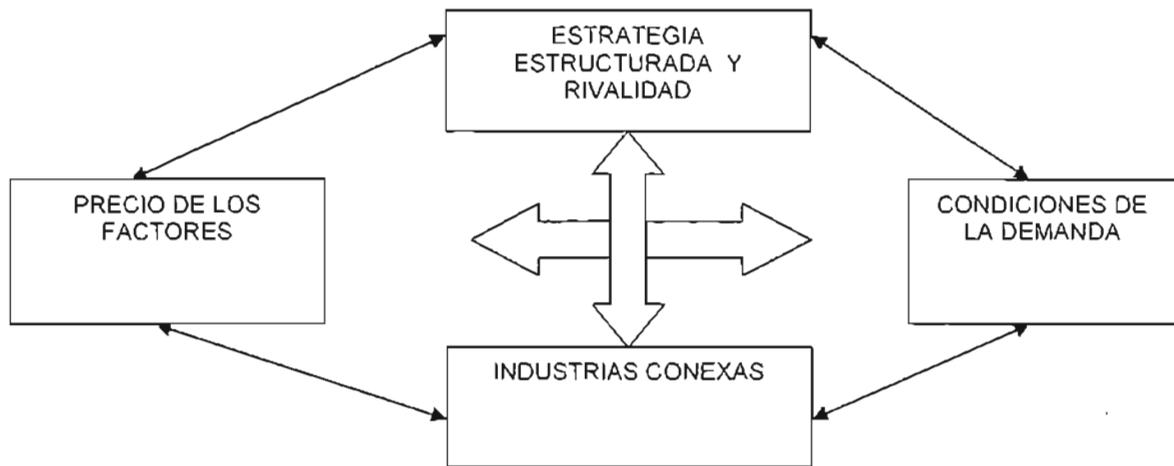
Y estas ganancias han sido obtenidas más por el ingenio para producir que por tener una mayor productividad ante los países con los que comercia.

1.2 Michael Porter y el modelo del diamante

Michael Porter menciona en su último libro, La Ventaja competitiva de las Naciones, cuatro conjuntos de factores que determinan la capacidad de competencia de una nación y de sus empresas en el mercado mundial:

1. Costos de los factores de producción; es decir la dotación del país, en términos de cantidad y calidad de los factores productivos básicos (fuerza de trabajo, recursos naturales, capital e infraestructura) así como de las habilidades, conocimientos y tecnologías especializados que determinan su capacidad para generar y asimilar innovaciones.
2. Condiciones de la demanda; se refiere a la naturaleza de la demanda interna en relación con la oferta del aparato productivo nacional.
3. Estrategia, estructura y tipo de competencia que la empresa enfrenta; este punto va dirigido a la existencia de una estructura productiva conformada por empresas de distintos tamaños, pero eficientes en escala internacional, relacionadas horizontal y verticalmente, que aliente la competitividad mediante una oferta interna especializada de insumos, tecnologías y habilidades para sustentar un proceso de innovación generalizable a lo largo de cadenas productivas.
4. Condiciones existentes en industrias conexas; es decir, que se deben de presentar condiciones prevalecientes en el país en materia de creación, organización y manejo de las empresas, así como de competencia, principalmente si esta alimentada o inhibida por las regulaciones y las actitudes culturales frente a la innovación, la ganancia y el riesgo.

Estos cuatro factores interactúan para crear la ventaja competitiva de las naciones.



El diamante de la competitividad: factores determinantes de la ventaja competitiva nacional.

Fuente: Michael Porter, *La riqueza Competitiva de las naciones*, Editorial Bergara, Buenos Aires, 1991.

Según Porter son pocos los factores de éxito heredados que permiten explicar la competitividad de las naciones. Pero Jean Paul Sallenave en su libro *La Gerencia integral*³ indica lo contrario "estos factores son producto de acciones concretas en cuanto a iniciativas de promoción y estímulo de la innovación. No es necesario, como creían los clásicos, que un país tenga abundancia de factores de producción para ser competitivo".

Partiendo del hecho de que una división de los factores de producción en los recursos humanos, físicos, de capital, de conocimientos, infraestructura y condiciones climáticas, es posible jerarquizar los factores según dos grupos de categorías:

1. Básicos y avanzados por una parte y,
2. Generales y específicos por otro.

Factores básicos: son los que no requieren ninguna acción para su desarrollo, o una inversión social y privada muy modesta y poco sofisticada (por ejemplo recursos naturales, clima, trabajo semiclasificado, y no calificado).

³ Sallenave Jean Paul *La gerencia integral*, pag 55.

Factores avanzados: requieren niveles de inversión altos e incluyen personal altamente calificado y modernas infraestructuras de comunicación, el aporte nacional de factores avanzados se considera un punto clave para brindarle a la industria nacional la habilidad para lograr y mantener el éxito y es debido a su escasez que resulta un impedimento para acceder a los mercados globales.

Factores generales: pueden aplicarse indistintamente en una amplia variedad de industrias (red de transporte, mercados de capital y polos de trabajo calificados).

Factores específicos: son los factores de producción cuyo uso se limita a sectores concretos de cada industria (bases de conocimiento en áreas específicas, personal altamente especializado, infraestructura).

En resumen el punto clave es que cada nación debiera comprometerse en el desarrollo de ventajas relativas en cuanto a los factores avanzados y específicos, únicos que pueden garantizar ventajas durables y defendibles. Ya que todo lo antes mencionado la estrategia como empresa, la estructura y el grado de rivalidad en el interior del mercado nacional se conjuntan para determinar el grado de innovación y el éxito internacional de las empresas locales.

1.3 Antecedentes históricos

Este planteamiento obedece a que en un país como México, que ha tenido cambios estructurales en sus modelos de comercio exterior a través del tiempo, se considera importante destacar él porque se dieron esos cambios con el objetivo de explicar como en la actualidad se lleva a cabo el proceso de comercio pero a través de una institución como Bancomext y que tan eficiente es en su funcionamiento.

Y de forma general existen dos posturas sobre políticas comerciales:

1. La primera pugna por el libre comercio internacional como proceso de la industrialización e indica o marca la necesidad de eliminación de barreras comerciales así como la reducción de la intervención estatal en la economía.
2. La segunda postura, defiende la protección económica como medio para lograr la industrialización y superar el atraso de las fuerzas productivas y estar a favor de la utilización de políticas arancelarias, de cuotas y permisos para proteger la industria nacional de la competencia extranjera a fin de promover un activismo estatal en la economía⁴.

⁴ Bendesky, Leon. "Economía regional en la era de la globalización" Banco Nacional de Comercio Exterior. Volumen: 44 Numero: 11, Pp.1-9.

Por lo cual si se hace un poco de historia en cuanto al comercio exterior se tendría que tocar la segunda postura que defendió el proteccionismo arancelario que en México y en América latina el cual se conoció como el modelo de sustitución de importaciones que en una primera etapa que comprendió los años de 1939-1958 y se le conoció como sustitución de bienes de consumo y ya en su segunda fase que comprendió los años de 1959-1970 de le conoció como sustitución de bienes intermedios y de capital.

1940 es señalado como el año que marco el punto de partida de un período de la economía mexicana que se conoce como "modelo de sustitución de importaciones". Debido a los efectos de la segunda guerra mundial, la demanda de los bienes mexicanos se elevó y trajo consigo una elevada tasa de empleo.

Algunas empresas incrementaron los turnos de trabajo para satisfacer las demandas Internas que no podían ser satisfechas, porque los países europeos padecían los horrores de la segunda guerra mundial. Otro factor que propició este modelo, fue la política del presidente Ávila Camacho(1941-1946) porque prometió indemnizar a los exdueños de la industria petrolera mexicana, reconocer la deuda de los bonos vencidos y se estimuló la inversión extranjera en los ramos de la manufactura y el comercio.

También el presidente Miguel Alemán (1947-1951) impulsó más este modelo. Controló fuertemente la importación de bienes de consumo, pero fue flexible con los bienes de capital. México vio llegar maquinaria y equipo extranjero adquiridos con las ganancias logradas durante los años de guerra. Los empresarios mexicanos de ese tiempo, fueron también causa del fortalecimiento de este modelo. Negociaron las paces con el Gobierno, aceptaron la necesidad de una reforma económica y social, y pensaron en una expansión de los mercados nacionales y extranjeros. Los beneficios se extendieron a toda la población, se le conoce como la época del "milagro mexicano".⁵

Con Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970) y Luis Echeverría (1970-1976) Se proyectó modernizar la industria, aumentar la productividad y lograr la competitividad internacional incorporando tecnología moderna.

Echeverría buscó reordenar el régimen mixto constitucional a través de la inversión pública, como la fuerza clave para dirigir el crecimiento. Se combatió la falsa ideología basada en los puros indicadores económicos y no en los sociales. Se orientó hacia un neopopulismo que sé vio alentado, en el período del presidente José López Portillo, por la riqueza petrolera. La exportación petrolera le otorgaría una autodeterminación financiera a México.

⁵Reynolds W. Klark, La economía mexicana: su estructura y crecimiento en el siglo XX, FCE, 1973. Pp.55-63.

Con la rectoría del Estado, para el año 2000 México sería otro; porque se desarrollarían las áreas estratégicas: el acero, la química, la petroquímica, los fertilizantes, la electricidad y el petróleo como la punta de lanza de este modelo desarrollista a esta etapa se le conoció como el "modelo del desarrollo estabilizador".⁶

Y es en el año de 1976 cuando comenzaron a darse cambios en el país en lo concerniente a la política económica, y básicamente en la política fiscal, ya que en ese periodo se registro un creciente déficit comercial que ocasiono que se recurriera al crédito externo como medio de financiamiento.

Esta medida, incremento las presiones en la balanza de pagos, al grado de que en Agosto de 1975,el gobierno implemento medidas de protección comercial tendientes a reducir el déficit.

Por lo que las importaciones quedaron sujetas a permisos previos y se elevaron los aranceles a 5'845 fracciones, estas medidas no fueron suficientes para detener el crecimiento del desequilibrio externo ya que en agosto de 1976 se recurrió al cambio de paridad con el dólar.⁷Y aunque la crisis económica de 1976 demostró que el modelo sustitución de importaciones ya no era eficiente, durante el periodo 1978-1981 se impulso el proceso de explotación de recursos petroleros, que coincidió con el alza de precios internacionales de los hidrocarburos.

Y nuevamente el desequilibrio externo genero una crisis de la deuda externa de México, sin embargo con el crecimiento sostenido se dio una diversificación industrial que propicio una baja en las importaciones tradicionales y a la par aumentaron las de bienes intermedios y de capital.

Después de la devaluación de 1976 se firmo un convenio de facilidad ampliada con el Fondo Monetario Internacional (FMI) que tuvo una vigencia de 1977 a 1979.En sus bases contenía políticas de ajuste con el propósito de dar solución al desequilibrio externo. Con esta estrategia comenzó el despunte de la economía mexicana apoyado fundamentalmente en el petróleo, hecho que produjo el exceso de liquidez de la banca mundial cabe mencionar que esto se produjo por que los países pertenecientes a la OPEP otorgaron prestamos a México atraídos por el alza de los precios de los hidrocarburos.

Ya en los ochentas el país presentaba una tendencia recesiva en el ámbito mundial fenómeno que en el país ocasiono una limitante en cuanto a la industrialización.

⁶ Sheahan, John. Modelos de Desarrollo en América Latina, Alianza Editorial Mexicana. Video: "Ya nos saquearon." Biblioteca electrónica del ITESM. CLAVE:VHS-423601.

⁷ Torres Gaytan Ricardo "un siglo de devaluaciones del peso mexicano".Pp.73,85.

Una de las consecuencias por mencionar es que los precios de las exportaciones se deterioraron y la industria generaba volúmenes de exportación insuficientes para cubrir el ritmo de crecimiento de las importaciones requeridas. Por consiguiente en 1982 se registro un decremento en el PIB de 0.2% mientras que la inflación de diciembre de 1981 a diciembre de 1982 se incremento de 30 a 98.91%.

El déficit acumulado en 1981 fue de mas de 10'000 millones de dólares en cuenta corriente hecho que genero que las importaciones para el siguiente año se redujeran a causa de la escasez de divisas y la insolvencia para cubrir la deuda. En 1982 la economía requería un cambio en el diseño e instrumentación de las políticas de industrialización y de crecimiento en ese mismo año el gobierno acepto que el modelo de sustitución de importaciones que por mas de cuatro decenios había operado en el país llegaba a su fin.

En ese mismo año, a la salida del poder el presidente José López Portillo indico que la nacionalización bancaria podía ayudar al planteamiento de nuevas bases de cambio estructural⁸; sin embargo el Lic. Miguel De la Madrid inicia su gestión basándose en el programa de reordenación económica (PIRE) programa que se dio a conocer a fines a 1982 con la finalidad de implementar una política económica con las siguientes características:

1. Negociación de la deuda externa.
2. Se dio la instrumentación a través de programas de ajuste macroeconómico externo y fiscal.
3. La ejecución de planes anti – inflacionarios.

Por lo que sus principales líneas de acción fueron dirigidas a modificar los desequilibrios económicos e inducir cambios de tipo estructural en la economía, entre las importantes se pueden citar las siguientes:

1. La contracción deliberada del gasto publico y de la oferta monetaria
2. Comprensión y refuncionalización de la intervención y el papel del Estado en la economía
3. Liberalización de precios, tasas de interés, del tipo de cambio y ajuste de precios y tarifas de bienes del sector publico y control salarial.
4. Liberación del comercio exterior y ampliación de estímulos y desmantelamientos de requisitos para atraer la inversión extranjera.

Todo esto obedece a que se requería establecer una nueva estrategia que aprovechara la actual estructura industrial y así empezar a resolver los problemas estructurales en que se encontraba el país es decir contar con lo que se tiene y desarrollarlo, y una de las formas para lograr esta estabilidad fue apoyar el

⁸ Romo Guillén, Héctor. "El sexenio de Crecimiento Cero" Editorial. Nueva Era. México, DF. :1982-1988, P.54

mercado interno y la industria nacional para poder competir con el exterior, otro tipo de apoyo fue cambiar los permisos previos de importación por aranceles.

Por otra parte al ser demostrado que la crisis económica que acontecía el país era de índole estructural y fue por ello que el Estado recurrió a la planeación democrática, como un instrumento básico en la resolución integral de la problemática económica.

En el Plan Nacional de Desarrollo se establecieron dos vertientes una para la reordenación económica y otra orientada a las transformaciones de fondo del aparato productivo y distributivo a fin de superar las insuficiencias y desequilibrios estructurales. Este y el Programa Nacional de Fomento Industrial y Comercio Exterior (PRONAFICE) vinculó estas dos vertientes, para establecer un modelo de industrialización que generara las divisas requeridas por la propia planta productiva y se diera la posibilidad de un crecimiento económico autosuficiente.

Con lo anterior México contrajo una serie de negociaciones comerciales para vincular el proceso de aparato productivo nacional con la reestructuración de la industria internacional que trajo como consecuencia que se adoptaran medidas de apertura a mercados externos.

Con respecto a lo anterior cabe señalar que entre las diversas negociaciones la que destaca con mayor importancia es la de adhesión de México al GATT iniciada en el mes de noviembre de 1985 y concluida en agosto de 1986, además ha participado en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y al concebir México las relaciones comerciales con otros países como la forma de vincular la estructura productiva nacional con la economía mundial empezó a mantener una serie de negociaciones multilaterales para mantener el acceso de sus productos en otros mercados.

Y al ser el GATT su principal instrumento de negociaciones se tomó la decisión de ingresar a este organismo como la mejor alternativa para llegar a ser un país exportador con el propósito de lograr una mayor integración de la economía nacional en la estructura económica internacional.

Al iniciarse las negociaciones se recibieron numerosas solicitudes de concesiones tarifarias. Que quedó constituida por 398 fracciones arancelarias que representaban concesiones del 65% del valor total de las importaciones. Se estableció una tasa máxima de 50% en los aranceles con excepción de un régimen especial de sobretasas adicionales, que se aplicarían para el fomento de la industria hasta por ocho años.

Con este tratado se obtuvo un beneficio inmediato en concesiones tarifarias, y de esta forma se amplió el acceso de las exportaciones mexicanas a diferentes mercados internacionales y así se contribuyó a la modernización de la economía mexicana.

Partiendo de lo anterior para México su apertura comercial se oriento a consolidar un mercado regional a través del TLC con América del norte con la finalidad de arraigar la competitividad donde fue necesario establecer las siguientes condiciones:

1. tener una permanencia de las políticas económicas
2. contar con el acceso a opciones tecnológicas

Siendo así se daría el aprovechamiento racional de las ventajas comparativas del país, con lo que se tendría una utilización favorable de escalas óptimas de operación.

Cabe destacar que es en este punto donde centra la importancia de este tratado, porque el país requería el desarrollo de estrategias comerciales que lo llevaran a un mejor funcionamiento del comercio.

Que dicho funcionamiento se vio a partir de 1994 ya en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari que se caracterizo por tener un esquema de gobierno basado en la modernización de la economía mediante inversión productiva así como la privatización de un gran numero de empresas de intervención estatal (TELMEX, LA BANCA Y LA PETROQUÍMICA) e iniciando la reestructuración de las empresas de carácter estratégico como PEMEX por citar un ejemplo entre otras⁹.

1.3.1 Orígenes de la Banca Desarrollo

Como ya se ha mencionado párrafos anteriores estas características de intercambio entre países son diferentes.

En la actualidad, en un contexto globalizado, donde se da la formación de bloques económicos el proceso de cambio para el caso de México fue de manera paulatina. Y ya existía el antecedente de tener un organismo que fungiera como generador de dinero.

En México se tiene un antecedente de la banca de desarrollo y se remontan dichos orígenes al inicio de la vida independiente del país con el Banco de Fomento, creado por Lucas Alaman en el siglo XIX en la década de los treinta.¹⁰

En la época moderna se ubica en la etapa posrevolucionaria, en los años veintes.

Pero es durante el periodo de los 70's e inicios de los 80's, que la economía mexicana registro la existencia de un sector publico grande que efectuaba

⁹ F.Doran, Charles. "La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América". P.3-6(resumen)

¹⁰ Trejo, Reyes, Saúl. "La Banca de desarrollo: una visión prospectiva". P.170.

directamente sobre el sector productivo una serie de actividades de mas de mil empresas paraestatales.

En este periodo, la Banca de Desarrollo realiza sus funciones dentro del funcionamiento de la política económica aplicada en México, básicamente consistía en dar protección a una serie de sectores económicos, por considerarlos prioritarios dentro del crecimiento económico nacional, específicamente el sector industrial.

Una de las razones que justifican la existencia de la Banca de Desarrollo era la existencia de problemas de información, pero no solo de tipo financiero ya que también fue creada por que las fuentes de financiamiento eran escasas.¹¹

En si su origen o su creación obedeció a tener un funcionamiento como lo que en la actualidad conocemos como el mercado secundario(dentro del mercado de capitales) que es el generador de dinero.

Se argumentaba que la falta de integración económica propiciaba un entorno donde resultaba difícil para la Banca Privada medir el riesgo implícito de prestar a sectores que se caracterizaban por no estar integrados al circuito financiero privado.

Así la falta de integración conducía a que la Banca no estuviera interesada en otorgar créditos a dichos sectores y por ende a perpetuar la ausencia de una vinculación.

En este sentido, se generaba un circulo vicioso que impedía el progreso de sectores atrasados.

De esta manera, al suponerse que la eficiencia de la banca privada para asignar el crédito variaba inversamente con el desarrollo económico, se creaba un espacio teórico que permitía justificar la intervención del Estado en el mercado de crédito con el fin de alcanzar una adecuada canalización del mismo.

Un segundo motivo que se ha utilizado para justificar la creación de la Banca de desarrollo se origina en las ventajas comparativas que posee el Estado para obtener fondos en los mercados internacionales.

Otro punto importante es el bajo desarrollo alcanzado por el sistema bancario, el costo para la banca privada de obtener fondos en el mercado internacional era muy superior al que enfrentaba el Estado.

La percepción que se tenía en dicho mercado respecto de la salud financiera de la banca privada nacional que generaba los pasivos de muy corto plazo. Como consecuencia de ello, la banca privada no estaba dotada para financiar

¹¹ Ibidem.P.173.

actividades que requerían elevados montos de financiamiento y largos plazos de maduración.

Ante esta situación, la creación de una Banca de desarrollo resultaba necesaria desde el punto de vista de la autoridad percibía a la banca de desarrollo como pieza fundamental en el proceso de la industrialización del país.

Con la finalidad de obtener una adecuada canalización del crédito, el gobierno además, de crear la banca de desarrollo utilizó diversos instrumentos, entre los que se destacan:

- a) Los topes a las tasas de interés y;
- b) El uso de cajones selectivos de crédito

Estas medidas tuvieron diferentes efectos;

En primer lugar, la imposición de topes a las tasas activas de interés implicó que las mismas no reflejan el riesgo implícito de los préstamos. Esto generó un efecto negativo sobre el desarrollo de las instituciones financieras privadas porque se desincentivó tanto la captación de clientes como el diseño de productos financieros que buscaban captar el capital privado de largo plazo.

Así, la instrumentación de estos controles sobre las tasas activas de interés hacía difícil la consecución de algunos de los objetivos que la Banca de desarrollo debía ayudar a alcanzar.

Consolidar un Sistema bancario que estuviera en capacidad de prestar montos elevados y a plazos largos.

Ante la imposibilidad de que las tasas de interés reflejaran de manera adecuada el riesgo crediticio, la intervención pública condujo a una concentración de la cartera de crédito de estas instituciones privadas y a la generación de un contexto poco propicio para el desarrollo de un mercado interno de capitales.¹²

En este sentido, la intervención gubernamental ayudaba a consolidar la vigencia de uno de los argumentos utilizados para justificar la necesidad de contar con una Banca de desarrollo que tenía escasez de fondos prestables a largo plazo.

Por otro lado, la existencia de cajones selectivos de crédito constituyó otra herramienta de política que generó efectos distributivos contrarios a los oficialmente perseguidos.

Estando en un contexto de tasas de interés controladas por la autoridad y ante la imposición de cajones selectivos de crédito, la única forma para la banca privada de reducir el riesgo crediticio que enfrentaba era prestando a individuos que si

¹² Álvarez, Gurza, Eric. "Breve descripción e importancia de la banca de desarrollo en diversos países". Pp.39, 51 (resumen).

bien reportaban tener actividades que correspondían a las prioritarias, no eran necesariamente sujetos que se caracterizaban por no tener acceso al crédito de la banca privada.

En este sentido, aquellos sectores que tradicionalmente no habían contado con crédito de la banca privada se vieron poco beneficiados de la puesta en marcha de los cajones de crédito.

Sin embargo, dicha regulación tuvo costos sociales puesto que las distorsiones que estas traían ocasionaban una asignación ineficiente de recursos con la subsecuente pérdida de oportunidades.

Finalmente, además de buscar moldear las decisiones de la a banca privada, se utilizo la tasa de encaje sobre los depósitos de la a banca privada como mecanismo para financiar el gasto publico.

En este sentido, la combinación de una tasa de interés controlada y la presencia de un encaje legal operaba como un impuesto sobre la captación de ahorros, y retrasaba la urgencia de contar con unas finanzas publicas sanas. De esta forma, el desaliento a la captación de ahorro privado y el impedimento para que el crédito se destinará a aquellos sectores donde el país contaba con ventajas comparativas, conducía a la generación de un contexto poco propicio para la obtención de un crecimiento económico alto y sostenido.

Ahora bien, la imposición de estas medidas que tenia por objeto lograr una adecuada canalización del crédito, condujo a una agudización de os problemas originales que dieron pie a la intervención publica en los mercados de crédito.

Dado el inestable crecimiento económico de la economía mexicana durante la década de los 80's, se implemento a finales de este periodo una política económica que buscaba desarrollar una economía en donde el sector privado tuviera un papel preponderante en la fijación de precios y en la asignación de recursos.¹³

Para llegar a este objetivo, se redujeron los controles de precios, se permitió la presencia del sector privado en áreas productivas que antes eran reservadas al estado y se privatizo un gran numero de empresas paraestatales.

Se buscaba que los precios reflejaran la verdadera escasez, de manera que los recursos se asignaran hacia aquellos sectores donde el país presentara ventajas comparativas. Para explotar estas ventajas se eliminaron aquellos desequilibrios macroeconómicos que pudieran dar lugar a fluctuaciones innecesarias y se implementaron diversas medidas con el fin de aprovechar las facilidades que brindaba el comercio exterior.

¹³ M.Bueno, Gerardo."Consideraciones sobre la banca de desarrollo en México". Pp.12-16. (resumen)

Así a través de la reducción y homogeneización de aranceles y la eliminación de cuotas a importación redujeron los costos de importación lo que directamente aumentaba la competitividad de las exportaciones y se fomento la inversión extranjera.

Para esta estrategia se requirió de un Sistema Bancario moderno que estuviera en capacidad de movilizar un mayor nivel de ahorro y asignarlo en función de rentabilidades relativas.

Con lo que se liberaron las tasas de interés, se elimino de manera paulatina la tasa de encaje y desaparecieron los cajones selectivos de crédito.¹⁴

En el caso de México se opto por no desaparecer la Banca de desarrollo por la siguiente razón;

Se contaba con la percepción de la autoridad respecto a que la cohabitación de una economía de mercado con sectores que carecieran de acceso al crédito de la banca privada era factible. Esto implicaba que la alteración de precios relativos resignara los recursos.

Lo anterior se basaba en la actividad crediticia y en la marginación existente de individuos que intentaban penetrar en los mercados privados de crédito.

1.4 Evolución de la Banca de Desarrollo

Como se menciona, uno de los objetivos de la nueva estrategia económica pasaba por desarrollar una economía donde el sector privado juega un papel importante en la asignación de recursos.

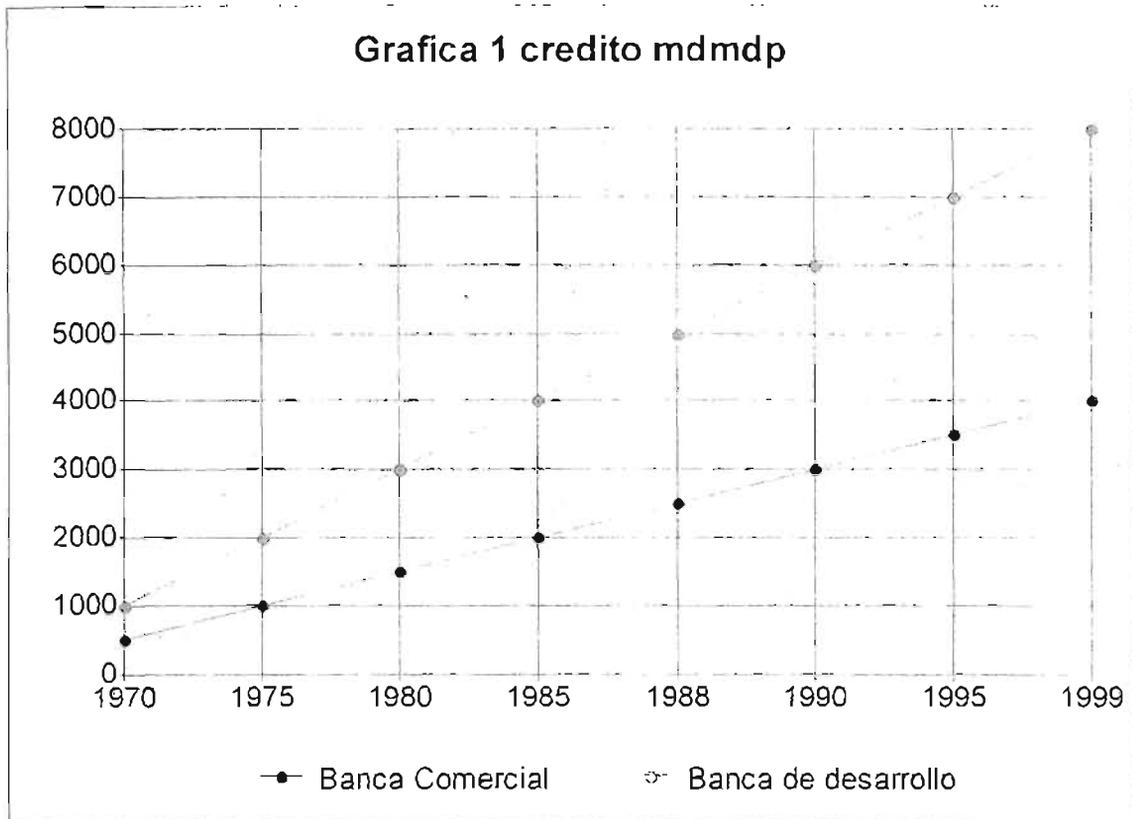
A este respecto, la gráfica construida con base en la información estadística de Nacional Financiera muestra lo ocurrido.

Luego de que el crédito otorgado por la banca de desarrollo creciera a una tasa anual promedio del 5.8% durante la década de los 70's, para las siguientes dos décadas este registro un crecimiento anual de 0.5% y de -1.6%, respectivamente.¹⁵

Este comportamiento y la del crédito de la banca comercial que durante este periodo creció a tasas anuales de 2.5 y -3.4%, respectivamente se reflejó en que su participación, dentro del total de crédito concedido por la banca pública y privada, pasara del 45% en la década de los setenta al 30% en los noventa.

¹⁴ Esta medida solo aplico en América Latina. (Federalismo y Desarrollo)P.22

¹⁵ Cotler, Pablo. "El comportamiento de la banca de desarrollo en México "Pp.84-86.



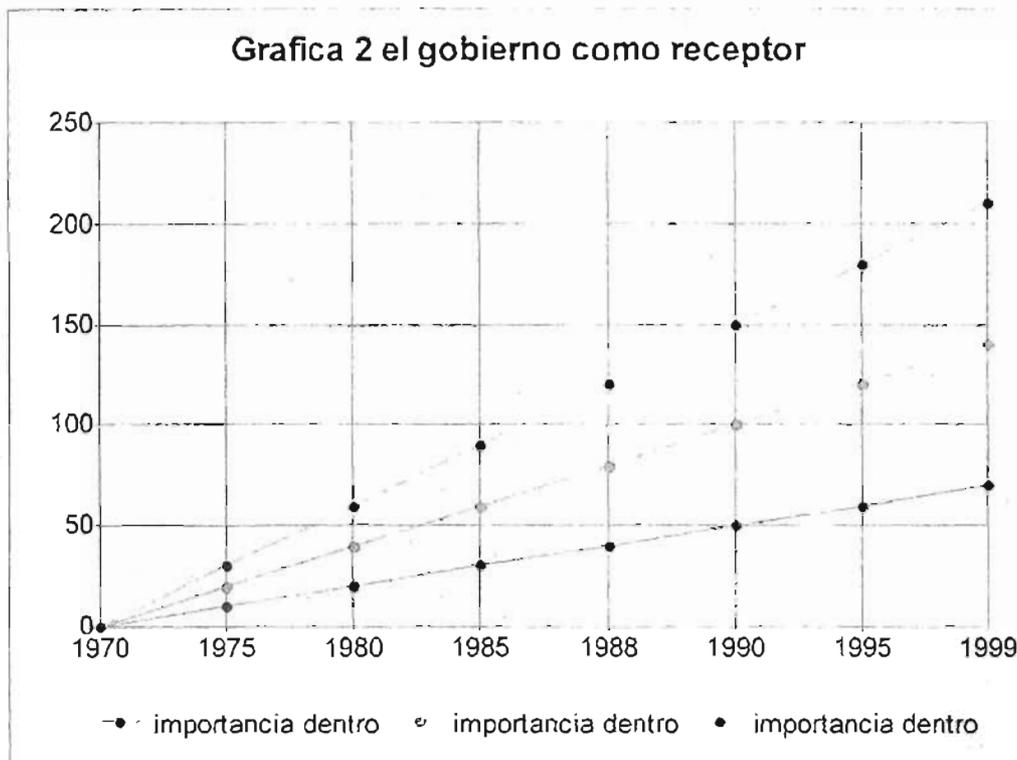
Además del cambio en las participaciones es importante destacar el fuerte dinamismo que mostró el crédito otorgado por ambos tipos de intermediarios durante la primera mitad de los noventa a diferencia de lo que aconteció en años anteriores, el crédito de la banca comercial creció a una tasa anual del 39% durante este periodo y el de la banca de desarrollo se expandió a una tasa anual de 27% resaltando el año de 1994 en que creció a una tasa del 62% por ciento.

Dado que durante el periodo 1970-1999 el sector público absorbió una fracción de los fondos prestables del sistema bancario, se ve que sucedió con dichos fondos que se destinaban al sector privado.

A este respecto y consistente con la política económica, la gráfica 2 construida a partir de información proveniente del Banco de México y del sexto informe de gobierno de Carlos Salinas de Gortari muestra que el crédito otorgado por el sistema bancario al sector público empezó a declinar a partir de 1988.

Por lo que las gráficas 1 y 2 sugieren que en lo concerniente al sistema bancario, la nueva política económica trajo los resultados deseados ya que se obtuvo un mayor dinamismo de la banca comercial y una pérdida de importancia del sector público como deudor del sistema bancario. Sin embargo la gráfica 2 también muestra que el declive en la importancia del sector público como receptor de

créditos del sistema bancario obedeció a la recomposición de la cartera crediticia de la banca comercial.



importancia dentro del crédito total
 importancia dentro del crédito de la banca de desarrollo
 importancia dentro del crédito de la banca comercial
 Fuente: federalismo y Desarrollo Pág. 85 graficas 1 y 2

De esta manera, si bien la importancia del sector público como receptor de crédito bancario disminuyó en 23 puntos porcentuales entre 1988 y 1994, su participación en el crédito de la banca de desarrollo permaneció estable en un nivel de 62% en contraste a esta situación, durante este mismo periodo los préstamos que la banca comercial otorgó al sector público pasaron de constituir el 18% a solo el 4% por ciento.

Es importante señalar que, quizá, como consecuencia de la crisis financiera que el país experimentó en el periodo 1995 y 1999, se detuvo la tendencia declinante que se venía observando en la participación del sector público como deudor de la banca.

En gran medida, fue resultado de la alteración que experimentó el portafolio de la banca comercial, en donde la importancia de los créditos al sector público representaban el 11% de su cartera de crédito.

Todo indicaba que el papel de la banca de desarrollo como proveedor de recursos al sector público se había acentuado.

Este resultado indica que la reforma financiera que se llevaba en el país no había sido capaz de movilizar a la banca de desarrollo al servicio del sector privado.

Por otra parte el Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (BANOBRAS) dentro del conjunto de la banca de desarrollo tuvo en ese periodo un bajo rendimiento¹⁶ dicho sea de paso su principal función es la de financiar la construcción de obras públicas.

Cuadro 1								
Derrama crediticia de instituciones de fomento								
(estructura porcentual)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Banrural	6.4	4.4	4.5	4.2	3.3	3.7	5.5	8.6
Fira	10.9	12.1	11.4	9.7	12.3	10.0	9.4	13.2
Nafin	20.8	26.5	31.9	32.4	35.9	19.7	34.9	19.0
Banobras	6.2	5.9	5.0	4.1	4.3	13.8	8.9	13.4
Bancomext	39.2	34.1	30.3	32.4	29.3	33.6	27.8	27.6
Otros	16.4	17.1	16.9	17.3	14.8	19.3	13.4	18.1

Fuente: Nacional Financiera

Además, datos del Banco de México señalan que durante el periodo 1992-1999 menos del 10% de los préstamos que destinaba la banca de desarrollo al sector público se destinaban a los estados y municipios.

Se planteo la necesidad de que las operaciones de la banca de desarrollo fueran de segundo piso es decir, canalizar créditos a sectores prioritarios desde el punto de vista de la autoridad en cuestión y contribuir a que dichos sectores entablaran una relación comercial con la banca privada para así disminuir los problemas de información que se podrían suscitar a falta de acceso al crédito de la banca privada, los datos, mencionados para el periodo de 1990 sugieren que las operaciones de redescuento de la banca de desarrollo han perdido importancia dentro del financiamiento que estas otorgan y que esta falta de importancia puede ser debido a que se percibiría un aumento en cuanto a la rentabilidad de la banca privada, el costo que esta enfrentaría por fondearse en el exterior disminuiría.

1.4.1 La banca de desarrollo y su papel en América Latina

La banca de desarrollo surgió en América Latina como parte de la respuesta a los gobiernos de los países de la región a la Gran Depresión de los años treinta y a

¹⁶ Collier, Pablo "Comportamiento de la banca de desarrollo". P. 85

los efectos depresivos proyectados sobre esas economías por la Segunda Guerra Mundial.

En ese sentido, el impulso inicial en la evolución de las instituciones financieras de desarrollo es el resultado de políticas públicas, adoptadas dentro de la concepción del desarrollo de la época.

A partir del surgimiento de obstáculos al desarrollo, surgió la teoría de que se requería un proceso de acumulación de amplio capital y profundo para alcanzar una tasa de crecimiento elevada. Por lo que se concluyó que dicho proceso tomaría tiempo si se dejaba a las fluctuaciones del mercado.

Por lo que a partir del planteamiento de esta teoría, se crearon los bancos nacionales de desarrollo, con la finalidad de facilitar el financiamiento barato y suficiente para detonar el proceso de crecimiento.

Se esperaba que esas instituciones proporcionaran financiamiento y asistencia técnica durante las fases iniciales de operación de los proyectos de inversión, creando de esa forma un proceso de acumulación de capital con efectos multiplicadores en el empleo y en el nivel de actividad económica, esto a su vez se tradujo en un aumento a la producción y aceleraría el desarrollo de los países

En cuanto a los recursos bajo las condiciones ya mencionadas estaban sostenidas por aportaciones de capital que realizaba el gobierno de esos países y por el acceso privilegiado a fuentes crediticias, permitido por las garantías ofrecidas por los mismos gobiernos, que en muchos de los casos, los bancos de fomento impulsaron la formación de empresas pioneras en nuevos rubros o áreas.

Esas empresas tenían la misión de colocar en el mercado nuevos productos o servicios, para cubrir las brechas de desarrollo en los sectores empresariales y tecnológicos del sector privado.

La implantación de políticas demostró que los obstáculos al desarrollo seguían siendo los mismos y que la consolidación que se buscaba en los mercados financieros rebasaba los planes de esos gobiernos.

Porque había distorsiones en los marcos legales y regulatorios, por lo que las políticas implementadas para penetrar en los mercados financieros afectaron a los bancos de desarrollo.

El análisis de la experiencia de décadas de inversión en los países de América latina a través de la banca de desarrollo demostró que esas instituciones se transformaron en administradoras de renta que se derivaban de la disponibilidad de recursos de largo plazo, a precios por debajo de las tasas de interés del mercado nacional.

Esa experiencia marco que para obtener un buen funcionamiento de la banca de desarrollo era necesario hacer cambios en los siguientes puntos:

1. reforma financiera
2. reforma del sector publico
3. apertura externa
4. desregulación de los mercados

En particular este proceso de reformas condujo a la transformación de muchos bancos de desarrollo, que dejaron de enfocarse a actividades de banca de fomento de primer piso y se concentraron en ser de bancos de segundo piso o "bancos de bancos".

En la actualidad en los países de América latina estos bancos realizan funciones vía canalización del crédito mediante mecanismos de redescuentos a través de bancos comerciales y otros intermediarios financieros.

1.4.2 El contexto internacional de la banca de desarrollo.

En la mayoría de los países avanzados, la banca de desarrollo juega un papel significativo en la consecución de los objetivos económicos internacionales.

Las modalidades adoptadas en los países son diferentes ya que en países con sistemas financieros avanzados y mercados competitivos, la banca privada efectúa la mayoría de los apoyos; y la banca de desarrollo opera en segundo piso o a través de otros mecanismos, como seguros o garantías de crédito.

Su evolución instuticional tiene sus orígenes a principios del siglo XIX en Europa, al intentar, distintos países, compensar la ventaja inicial que avía adquirido gran Bretaña a través de la revolución industrial.

A lo largo de los años, los bancos de desarrollo en dichos países han transformado su papel debido a las concepciones prevalecientes en materia de política económica, sin embargo, la canalización de apoyos gubernamentales havia diversos objetivos, bajó esquemas bancarios ha sido una constante.

Ya que ha existido un elemento de subsidio en su operación y funciona como instituciones financieras, sujetas a normas bancarias en la actualidad un punto de desacuerdo entre países de la unión europea es él referente a los subsidios que reciben los bancos, ya que en países como Alemania los subsidios de los gobiernos estatales rebasan las normas de la comunidad en las ultimas dos décadas, los países avanzados incrementado el alcance de sus sectores productivos vía banca de desarrollo uno de los instrumentos mas importantes es el financiamiento que va apoyado por los gobiernos bajo distintas modalidades para lograr objetivos estratégicos en un contexto de competencia internacional.

Entre los principales objetivos a los que se orienta las instituciones de desarrollo están las exportaciones; El desarrollo del sector agropecuario, la promoción del empleo, fundamentalmente a través de las empresas pequeñas y medianas (PYMES) y la promoción de la vivienda. En países como estados unidos y España también se cuenta con organismos para apoyar el crédito a las PYMES, a las exportaciones o ala vivienda. Dichos organismos reciben subsidios gubernamentales ya que tienen una justificación histórica, sin embargo; responden de manera clara a la necesidad percibida de lograr un mejor equilibrio económico y social, al favorecer la búsqueda de objetivos un ejemplo claro es que se tiene en la empresa Microsoft que en sus inicios tubo el apoyo de financiamiento por los programas ya existentes en EU. En apoyo a las PYMES.

1.5 Problemática actual de la banca de desarrollo

Desde su origen, la banca de desarrollo en México ha carecido de objetivos claros de rentabilidad y eficiencia, al considerarse como un instrumento de política económica y social, los bancos han recibido recursos de manera casuística.

Entre los principales problemas que enfrenta esta la falta de capital para operar en los mercados financieros ya que existe la carencia de mecanismos de captación de recursos y sobre todo la falta tanto de lineamientos claros, de política para su funcionamiento como de autonomía operativa en un marco de responsabilidad institucional.

En la problemática actual las principales instituciones que conforman la banca de desarrollo son las siguientes; Nafin, Banobras, Bancomext, Banrural, Banjercito, Finasa, Pahnal, Fovi y Fira .

Solo Banobras y Banrural operan como instituciones de primer piso, Bancomext lo ha hecho recientemente, como resultado de la falta de capacidad de respuesta e interés de parte de la banca comercial ante las necesidades que presenta el sector exportador.

En años reciente cerro el Banco Nacional de Comercio Interior (BNCI) a su vez Fidec esta a punto de desaparecer y esto deja al rubro del pequeño y mediano comercio sin el apoyo de estos organismos.

En la opinión de Saúl Trejo reyes ¹⁷ mencionan que la crisis de la banca de desarrollo se da en un contexto de cambios de fondo en la función del gobierno de escala mundial, como resultado de la globalización y de los cambios en la composición social y de estructura económica.

¹⁷ Trejo reyes Saúl “la banca de desarrollo: Una visión prospectiva”. Pp.170,171.

Menciona que el principal problema que la banca de desarrollo enfrenta a futuro es la escasez de objetivos y mandatos claros que son presididos por la carencia de autonomía operativa.

Un segundo impedimento para su funcionamiento es la falta de capital y de recursos en lo que se refiere a capital y recursos en términos competitivos en los últimos años y a raíz de la crisis financiera de 1995 la banca de desarrollo no ha tenido una respuesta integral, como en su momento lo tubo la banca privada a través de FOBAPROA e IPAB.

Como resultado de lo anterior los bancos que operan en la actualidad lo han hecho vía fusiones con otros bancos para cumplir con sus funciones institucionales.

Como se menciona párrafos anteriores sin duda alguna los problemas que enfrenta la banca son muchos y a futuro se propone que la asignación de recursos para las distinta instituciones s apegue a un esquema general con lo que cada banco recibiría recursos de manera programada, en cantidades a acorde al cumplimiento de sus objetivos y de su rentabilidad. Y de esa forma quedaría resuelta la insuficiencia de capital ya que la contribución a futuro de la banca sería significativa si se pudiera dar su acceso a los mercados financieros por que contaría con una adecuada posición de capital y un nivel competitivo de rentabilidad.¹⁸

Esta estrategia se divide en tres etapas:

1. Adoptar objetivos específicos en cuanto a decisiones para cada institución y en función de ello, dotar a las instituciones de capitalización a lo largo de un periodo ya establecido y basado en un programa de capitalización.
2. fijar requisitos y metas de desempeño a corde a cada institución
3. Definir que actividades de la banca de desarrollo requieren subsidios gubernamentales.

Con esto se pretende obtener un mejor funcionamiento que a largo plazo beneficié al sector financiero y a los sectores que dependen del apoyo de las instituciones que conforman la banca.

A manera de resumen en el siguiente capítulo se analizaran un enfoque mas concreto en papel de bancomex.

¹⁸ Revista Federalismo y desarrollo (resumen) P.88

CAPITULO II EL CASO DE BANCOMEXT

En este se capitulo se pretende analizar las principales funciones que realiza Bancomext en cuanto a su desempeño como institución.

El Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) se constituye oficialmente el 8 de junio de 1937 y se transformo en Sociedad Nacional de crédito el 12 de julio de 1985.

Con el fin de mantener su vigencia, esta institución se vio en la necesidad de modernizarse y responder de la mejor manera a las nuevas circunstancias económicas tanto del país como del ámbito internacional. Esta transformación le ha permitido consolidarse como una institución sólida, financieramente hablando, no solo en el ámbito latinoamericano sino a escala mundial cabe mencionar que es una institución que no recibe recursos del presupuesto publico hecho que la destaca aun más¹⁹.

2.1 Objetivos de Bancomext en el comercio exterior

Bancomext es el instrumento del Gobierno Mexicano cuya misión consiste en incrementar la competitividad de las empresas mexicanas, primordialmente las pequeñas y medianas, vinculadas directa e indirectamente con la exportación y / o la sustitución eficiente de importaciones, otorgando un apoyo integral a través de servicios de calidad en capacitación, información, asesoría, coordinación de proyectos y financiamiento²⁰.

No obstante para que Bancomext cumpla en el corto plazo de manera optima su función, seria conveniente que las autoridades financiera se le permitiera contar con autonomía de gestión y con los recursos fiscales suficientes para apoyar integralmente la labor de promoción que lleva a cabo en el ámbito nacional e internacional.

Esto se plantea tomando en cuenta que en la practica esta institución ha sustituido al gobierno en el otorgamiento de subsidios para la promoción de las exportaciones.

¹⁹ Revista Federalismo y desarrollo(resumen) Pp.100,105,107.

²⁰ www.portalbancomext.com.mx información general sobre el banco y su funcionamiento.

La transformación que ha registrado en cuanto a operador de banco de segundo piso a la que presenta actual mente como operador de primer piso no ha sido sencilla.

Y esto se ha complementado con un programa de modernización en materia de informática así como también por la política de promoción seguida en los últimos años que ha obligado a Bancomext a tener un mayor acercamiento con los demandantes de los productos y los servicios que ofrece el banco, para lo cual:

- En el corto plazo se tiene la meta o el objetivo de implementar políticas que tomen en cuenta la vocación natural que presenta cada una de las regiones del país y de esta forma el personal encargado de atender al cliente en cuestión será aquél que cuente con los conocimientos suficientes respecto a las actividades y sectores predominantes en la región que se trate.

A partir de 1995 Bancomext registro un cambio; de ser una institución enfocada a desempeñar el papel de intermediario financiero del Gobierno Federal y canalizar recursos financieros a la banca comercial a través del redescuento de créditos y otorgamiento de garantías, se transformo en un banco con capacidad de atender de manera directa a las empresas exportadoras y sus proveedores, a través del otorgamiento del crédito, así como a participar con capital de riesgo de manera temporal y con porcentajes predeterminados por las autoridades financieras en el capital de las empresas relacionadas con proyectos de comercio exterior.²¹

Para esto fue necesario establecer un marco de acción en el que, por un lado, se definieran y establecieran las características de los programas de apoyos financieros que respondieran de la mejor manera a las necesidades que las empresas mexicanas, participantes en el comercio exterior, enfrentan en un entorno cada vez mas interdependiente de su tamaño y sector, también atenderá a las demandas directas o indirectas que presentan las empresas exportadoras para incursionar con los mejores elementos y conocimientos en lo mercados internacionales.

Con la finalidad de responder a las nuevas circunstancias del mercado fue necesario adecuar las estructuras administrativas de la institución, a efecto de estar en posibilidades de atender de manera oportuna las demandas de crédito y servicios no financieros de las empresas generadoras de divisas a través del intercambio comercial.

²¹ www.portalbancomext.com.mx información general sobre el banco y su funcionamiento.

En algunos casos, el papel de Bancomext en el mercado de crédito y de las inversiones con capital de riesgo ha sido el de impulsar proyectos que por su larga duración no son susceptibles de ser apoyados por la banca comercial, pero que una vez superada la etapa de prueba, demuestran su viabilidad por lo que a un plazo no muy largo son susceptibles de colocar su cartera en los mercados.

Por consiguiente, a efecto de cumplir con los objetivos como banca de primer piso y sin poner en riesgo la situación financiera de Bancomext, en 1995 se estableció un área de control interno; la Dirección General Adjunta de Normatividad de Crédito y Control de operaciones (DGANC) , en donde se evalúa el nivel de riesgo de la institución, ya que se encarga de identificar, estimar y administrar todas las posibles situaciones de riesgo en que puede incurrir el Banco y las que se deriven de esta faceta de prestatario de primer piso.

Con el fin de que la DGANC cumpla con sus funciones, cuenta con tres direcciones ejecutivas:

- La de Normatividad y Análisis de Crédito (análisis)
- La de Supervisión de Crédito (supervisión)
- Y la de Control de Operaciones y Contabilidad General (operación)

Las funciones de análisis han tenido relevancia dentro del proceso de crédito, ya que además de estar a cargo de la actualización de las normas internas en la materia de crédito, también ha logrado el uso de un modelo paramétrico en el ámbito nacional para el análisis de las solicitudes de crédito, que se presentan a instancias internas para su autorización.

La actualidad de supervisión, es una área que ha ido logrando reconocimiento y consolidando sus funciones dentro del proceso de crédito, así como su estructura administrativa.

Sus actividades están orientadas a realizar la evaluación “ex post” de los créditos otorgados. Esta evaluación se efectúa a través de las visitas que se hacen a cada uno de los acreditados dentro del Programa Anual de Supervisión, lo cual se complementa con la información y documentación analizada como parte de los ejercicios trimestrales de la calificación de la cartera de créditos, que se lleva a cabo conforme a las reglas emitidas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)²².

A través de dichas visitas, se comprueba la situación que presenta el acreditado en los aspectos productivo, laboral, de mercado, financiero, así como la existencia, ubicación y estado físico de las granitas.

Así mismo, se analizan los resultados del proyecto financiado y se comparan con las proyecciones consideradas en el estudio del crédito, emitiéndose una opción

²² Op cit

con las recomendaciones y las acciones que e consideran pertinentes tomar por el ejecutivo del área de promoción a cargo del acreditado.

Por otra parte y como medida de apoyo en las labores del área de supervisión, se ha logrado que en aquellos proyectos de inversión que impliquen la ejecución de obra, se cuente con un técnico encargado de supervisarla y verificar que se lleve a cabo en los tiempos y los programas financieros autorizados por Bancomext. Este apoyo ha resultado de gran importancia ya que son una base para tomar y sugerir algunas medidas para la conclusión del proyecto o bien para suspender el ejercicio de los recursos del crédito.

Cabe mencionar que desde su creación la DGANC ha cumplido con su tarea de revisar el proceso de l crédito de una forma integral, esta acción ha sido muy importante porque ha permitido definir las participaciones de cada una de las áreas dentro del proceso, en esta definición se ha logrado alcanzar una integración entre todas las reas del banco al coadyuvar con la Dirección General Adjunta de Promoción de Negocios en su misión de colocación de crédito, parte importante de la rentabilidad de la institución.

De igual manera, la revisión señalada también ha permitido contar, a partir del año 2000, con un nuevo Manual de Crédito, más flexible, que pretende hacer más accesibles los recursos de Bancomext a las pequeñas y medianas empresas, es conveniente señalar que aun cuando se ha simplificado dicho manual, se ha considerado la normatividad para las operaciones de crédito que han establecido las autoridades financieras del país, ya sea regulaciones en materia de calificación de cartera, creación de reservas, cartera vencida o requerimientos de información, en otras.

Como resultado de los cambios señalados, la proporción de crédito otorgado como banco de primer piso paso de un 27% en 1995 a casi 87% a junio del 2000, en relación la cartera total de dichos años. En lo que respecta al numero de empresas que han sido apoyadas en forma directa, este se incremento de manera notable al pasar, en dicho lapso de casi 80 empresas en el primer año a alrededor de 1 mil 200.²³

En cuanto a los créditos a proveedores de las empresas exportadoras (créditos indirectos), en el periodo 1995-2000, Bancomext canalizo recursos por cerca de 3 mil millones de dólares para alrededor de 4 mil empresas.

No obstante los logros alcanzados en materia de colocación de créditos, esta institución no ha estado exenta de tener problema similar a los que ha atravesado la banca múltiple, a raíz de los problemas financieros que enfrento el país a partir

²³ (WWW.BANCOMEXT.COM.MX. "BOLETÍN FINANCIERO 1995/2000")

de diciembre de 1994, manifestados en una caída prácticamente vertical en sus niveles de colocación de créditos, así como un incremento en los niveles de cartera vencida.

Durante ese lapso los programas financieros de la institución pasaron de una cifra superior a 14 millones de dólares a una que no supera los 5 mil millones²⁴ en el año 2000. Lo anterior también se ha reflejado en una reducción en el monto de la cartera crediticia que ha pasado de 84 mil 586 millones de pesos en diciembre de 1994, a 80 mil 351 millones a junio del año 2000.

En lo que se refiere a créditos estos han tenido un incremento menor sobre todo el rubro de exportación, situación que se ha manifestado en el Sistema Bancario Nacional.

En el caso de Bancomext su actividad como agente financiero del sector público también se ha reducido; en este lapso, además, se han recibido importantes prepago de las obligaciones de empresas del sector privado, como resultado de la apertura en el sector financiero, misma que le ha permitido a muchas de las grandes empresas la posibilidad de mejorar el perfil de su deuda, a través del refinanciamiento en condiciones de plazo y tasas más favorables y atractivas

Con lo mencionado párrafos anteriores da un panorama general del trabajo realizado por la institución en lo que se refiere a promoción, análisis, legalidad, operación y supervisión.

2.2 Sectores Económicos que Atiende Bancomext

Bancomext como institución dedicada a la promoción del comercio exterior cuenta con cuatro clasificaciones para brindar una mejor atención a sus clientes que a continuación se mencionaran:

1. Empresas relacionadas directa o indirectamente con la exportación
2. Empresas relacionadas a la sustitución eficiente de importaciones
3. Empresas proveedoras de insumos y partes para empresas exportadoras
4. Localizadas en todas las entidades federativas del país, considerando sus características y necesidades particulares

²⁴ Boletín financiero Bancomext 1995-2000 P.26

Esta clasificación se realiza con la finalidad de que de acuerdo a las necesidades de cada empresa Bancomext selecciona al personal adecuado para brindar una mejor orientación en cuanto a información relacionada con crédito, asistencia personalizada, con una gama integral de productos y servicios adecuados a las necesidades particulares y cambiantes de cada empresa, que comprende:

Armado e integración de proyectos que complementen la cadena productiva de exportación.

•Promoción en el extranjero que van acompañados de:

- 1.-Proyectos de exportación
- 2.-Ferias internacionales
- 3.-Muestras de productos mexicanos
- 4.-Foros sectoriales
- 5.-Misiones de exportadores
- 6.-Misiones de compradores
- 7.-Misiones de inversionistas
- 8.-Seminarios y encuentros empresariales

•Programa de desarrollo de proveedores en el que se indica:

- 1.-Información sobre mercados internacionales
- 2.-Asesoría
- 3.-Asistencia técnica
- 4.-Capacitación
- 5.-Crédito

•Pre –exportación que vincula información sobre:

- 1.-Ventas de exportación
- 2.-Proyectos de inversión
- 3.-Adquisición de unidades de equipo importadas
- 4.-Importación de productos básicos
- 5.-Consolidación financiera
- 6.-Cartas de crédito
- 7.-Crédito al comprador
- 8.-Garantías y avales
- 9.-Banca de inversión
- 10.-Capital de riesgo
- 11.-Compraventa de divisas
- 12.-Cobertura de riesgos cambiarios
- 13.-Mesa de dinero
- 14.-Servicios fiduciarios
- 15.-Avalúo

Como atienden a sus clientes:²⁵

Directamente a través de la red nacional e internacional de oficinas;

- A través de intermediarios bancarios y no bancarios
- Mediante servicios en línea de Internet y Telemarketing
- Ligando acciones al éxito del cliente

Para contribuir al aumento de la competitividad de las empresas, que propicie una mayor presencia de los productos mexicanos en los mercados externos y así promover mayores niveles de bienestar social, vía la creación de empleos y la generación de divisas y sectores económicos que atiende.²⁶

2.3 Tipos de Financiamiento que ofrece Bancomext

Por otra parte en el ámbito nacional, el banco ha establecido programas que tienen como objetivo apoyar a las pequeñas y medianas empresas mexicanas para acceder a los mercados externos.²⁷

Ejemplo el Programa México Exporta;

Creado en 1995 considerando la participación de los sectores público y privado con la coordinación de Bancomext y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

En su primera fase tuvo como objetivo identificar aquellas empresas con potencial para participar en los mercados del exterior.

Los apoyos a las empresas consistieron en la organización de seminarios y reuniones, a efecto de brindarles asesorías y apoyos con la participación de expertos en los mercados y los sectores de su vocación, Así como en los aspectos relacionados con la inversión extranjera. Las empresas apoyadas ascendieron a 19 mil 827.²⁸

En una segunda fase, iniciada en 1996, el programa México exporta brindo a las empresas la posibilidad de capacitar a su personal y egresados de las universidades, a efecto de que contaran con los elementos que les permitan realizar un diagnóstico de su empresa, así como de estructurar e integrar sus proyectos de inversión. Las empresas atendidas en esta fase generaron 707 proyectos y se capacito a 389 estudiantes.

²⁵ Op cit. Pp.27,28,30,32.

²⁶ Servicios Financieros Bancomext, www.bancomext.org.mx , resumen.

²⁷ Revista Federalismo y desarrollo P.110 (resumen)

²⁸ op cit P.115.

En la tercera fase, se ha buscado dar impulso a los proyectos sectoriales e incorporar a los gobiernos estatales en aquellos con alto potencial de exportación y que llevan implícito el desarrollo de proveedores, en esta fase Bancomext, ofrece a las empresas participantes apoyos a través de la gama de productos y servicios con que cuenta.

Con este programa Bancomext busco cubrir tres aspectos:

- Desarrollo de exportadores
- Desarrollo de proveedores
- Promoción de inversión extranjera y de alianzas estratégicas.

En apoyo de las empresas, Bancomext también provee servicios de información relativos a los mercados y sectores, así como de estadísticas de comercio exterior, regímenes arancelarios y preferencias comerciales, oportunidades de negocios, datos de clientes, directorios y catálogos. Entre las publicaciones periódicas con que se cuenta, de amplia difusión están entre otras:

- Boletín de oportunidades comerciales
- Sistema mexicano para la promoción de exportaciones (SIMPEX)
- Portal Bancomext
- Directorio de exportadores
- La guía básica del exportador

Tipos de financiamiento

Aunado al ejemplo ya citado Bancomext también ofrece otros tipos de financiamiento que se adapten a las necesidades y preferencias de cada uno de sus clientes.

A continuación se verán cada uno de los financiamientos que ofrece el banco así como los requisitos que se tienen que cubrir para el otorgamiento del crédito en cada una de sus modalidades.²⁹

PYME Digital 250

Este tipo de financiamiento tiene dos clasificaciones una referente al capital de trabajo y la segunda referida al equipamiento.

²⁹ Crediexporta Bancomext, www.bancomext.org.mx (resumen)

CAPITAL DE TRABAJO

¿Qué es Crediexporta PYME Digital 250 para Capital de Trabajo?

Es un esquema simplificado de financiamiento para la atención de la Pequeña y Mediana Empresa "PYME Capital de Trabajo".

Este esquema es un mecanismo de apoyo a las empresas para canalizar créditos a fin de cubrir sus necesidades de capital de trabajo que no rebasen los 250,000.00 Dls. EUA por acreditado. El esquema permite que el empresario determine de forma ágil y sencilla si su empresa cumple con los criterios necesarios para el otorgamiento, a través del llenado de un archivo de auto-evaluación que incluye la solicitud de crédito y la información que se requiere para solicitar este tipo de créditos.

Ventajas y Beneficios del esquema Financiero PYME Digital 250

- Determinar con rapidez si cumple con los requisitos para obtener el crédito
- Contratar el crédito en un tiempo reducido
- Oportunidad para la adquisición de maquinaria y equipo
- Recibir un crédito a tasas competitivas

Lineamientos del Esquema Financiero PYME Digital 250

Sujetos de Apoyo

Se le llama sujetos de apoyo a las pequeñas y medianas empresas, tanto personas morales como físicas con actividad empresarial, que sean exportadores, proveedores de exportadores o que sustituyan importaciones y requieran capital de trabajo.

Destino del Financiamiento

Financiar las compras de materias primas o insumos, sueldos de mano de obra directa o acopio de existencias de producto terminado o semiterminado y / o ventas de exportación directa e indirecta a plazos.³⁰

³⁰ In información complementaria Crediexporta Pyme digital 250.

Tipo de Crédito	Plazo	Moneda	Porcentaje de Financiamiento	Plazo de Amortización	Documentación para Disposición
Cuenta Corriente	Hasta 3 años revisable anualmente	Dis. EUA ó M. N .	Hasta el 90% de los requerimientos de capital de trabajo	Semestrales	1.-Copia de pedidos, facturas, órdenes de compra o copia de contratos. 2.-Solicitud de disposición.
Simple	Hasta 3 años			Periódicas	

Garantías

Garantía hipotecaria en primer lugar de bienes inmuebles de propios o de terceros en zonas urbanas o suburbanas con una cobertura mínima de 1 a 1, más cesión de derechos de las cuentas por cobrar; en caso de no otorgar la cesión de cuentas, la cobertura mínima de la garantía hipotecaria deberá ser de 1.5 a 1.

Comisiones

Comisión de apertura de 0.5 puntos porcentuales sobre el monto a financiar pagadera a la firma del contrato³¹.

³¹ Op cit P.2

Como funciona Capital Trabajo

- Crédito: El crédito para el Capital de Trabajo es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para que puedan llevar a cabo la producción de bienes de exportación directa o indirecta, o que sustituyan importaciones; o bien, para que estas otorguen crédito a sus compradores, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:
- Destino: es financiar las compras de materias primas; la producción; el acopio; las existencias de bienes terminados o semiterminados; la importación de insumos; el pago de sueldos de la mano de obra directa; otros servicios que se integren al costo directo de producción, la adquisición de aperos tratándose de créditos para el sector primario; así como, las ventas de exportación a plazo.
- Tipo de Crédito: de habilitación o Avio o en Cuenta Corriente en su caso, créditos refaccionarios para el sector primario.
- Plazos y Amortizaciones: Se fijan en función del ciclo económico de la empresa (contempla su fase de producción y el periodo de venta) que podrá ser de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y de pesca.
- Las amortizaciones de los créditos podrán ser al vencimiento para créditos en moneda extranjera y mensuales o trimestrales para créditos en moneda nacional.
- Porcentaje de Financiamiento: El monto del financiamiento puede ser de hasta el 70% del valor de los pedidos y/o contratos o hasta el 100% del costo de producción; o bien, hasta el 90% del valor de las facturas.
- Garantías: Las propias del crédito con cesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, con una cobertura mínima de 1.5 a 1. De requerir garantías adicionales, estas consistirán en certificados de depósito y bonos de prenda, hipoteca industrial o garantía, en función a las características del crédito.³²

³² op cit. P 4

- Mecanismos de disposición: para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar la relación de facturas de los bienes o servicios; o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro celebrado por la empresa, cartas de crédito irrevocables de importación o factura de compra de los insumos.

EQUIPAMIENTO

¿Qué es Crediexporta PYME Digital 250 Equipamiento?

Es un esquema Simplificado de Financiamiento para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa "PYME Equipamiento".

Es la alternativa de financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo en apoyo a las empresas que buscan incrementar su capacidad de producción, hasta por un monto que no rebase de Dls. EUA 250,000.00 por acreditado.

Este esquema permite que el empresario pueda determinar de forma ágil y sencilla si su empresa es elegible y cumple con los criterios necesarios para el otorgamiento, a través del llenado de un archivo de auto-evaluación que incluye la solicitud de crédito y la información que se requiere para solicitar este tipo de créditos.³³

Equipamiento

- El crédito: para adquisición de unidades de equipo importado, es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para compra de maquinaria o equipo importado, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:
- Destino: Financiar la adquisición de maquinaria y equipo de importación a través de líneas globales.
- Tipo de Crédito: Refaccionario o Simple.
- Plazos y amortizaciones: Hasta años y se estableen en función a los flujos de ingresos esperados del proyecto.

Las amortizaciones de los créditos se realizan en forma semestral, con base en dichos flujos.

³³ Op cit

- Porcentaje de financiamiento: El monto de financiamiento puede ser máximo de 85% del valor de la maquinaria a adquirir.

La parte no financiada deberá ser aportada por la empresa con recursos propios en forma previa a la disposición del crédito.

- Garantías: Las propias del crédito e hipoteca civil y / o hipoteca industrial y / o garantía fiduciaria sobre bienes propios o de terceros.

La cobertura será como mínimo de 2 a 1.

- Mecanismos de Disposición: Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar solicitud de carta de crédito irrevocable de importación o solicitud de Pago Directo al Proveedor (PDP), o factura de la maquinaria o equipo y conocimiento de embarque, en caso de reembolso.

PYME Digital 50

Es un esquema de crédito que les permite a las micro, pequeñas y medianas empresas exportadoras y proveedoras de exportadores (personas morales como físicas con actividad empresarial), tener acceso a financiamientos hasta por un monto de USD 50,000 para cubrir sus necesidades de recursos para ciclo económico y ventas, obteniendo las siguientes ventajas:³⁴

1. Acceso ágil al Financiamiento
2. Recursos para Incrementar sus Exportaciones
3. No se requieren Garantías Reales, ni Avals
4. Tasas muy competitivas

El esquema comprende una auto-evaluación simplificada bajo la cual la interesada puede determinar si cumple con los criterios de elegibilidad básicos y tiene una situación financiera satisfactoria para obtener el crédito; posteriormente entrega la información necesaria al promotor de Bancomext, quien determina si la solicitud califica y en su caso se autoriza el crédito.

Términos y Condiciones PYME Digital 50

A través del Esquema Financiero PYME Digital 50 se busca incentivar el desarrollo de las MPYMES (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas), por medio de recursos que Bancomext presta para la producción de bienes de exportación

³⁴ op cit. Pp.5,7,9.

directa e indirecta y para que las empresas puedan otorgar crédito a sus compradores bajo condiciones competitivas, conforme a los siguientes términos y condiciones:

1. Empresas a apoyar:

Empresas o personas físicas con actividad empresarial que sean exportadores directos o indirectos (proveedores de exportadores directos de bienes manufacturados, que para el caso de los sectores automotriz y electrónico podrán ser exportadores indirectos en el tercer nivel de la cadena de proveeduría); asimismo se podrán contemplar empresas que provean servicios turísticos (hoteles, restaurantes y transporte) en los corredores Cancún-Tulum y Los Cabos y a desarrolladores de software.³⁵

Cabe señalar, que los exportadores indirectos deberán verificar que el comprador que emitió el pedido esté incluido en el Directorio de Exportadores de Bancomext (DIEX), o bien, presente algún documento que evidencie que su comprador es exportador directo.

2. Destino:

Financiar las compras de materias primas; la producción; acopio; existencias de bienes terminados o semiterminados; la importación de insumos y la adquisición de otros servicios que se integren al costo directo de producción; así como las ventas de exportación directa e indirecta a plazos.

3. Sectores a Apoyar:

Manufacturas, desarrollo de software y proveeduría de servicios turísticos para los Corredores Cancún-Tulum y Los Cabos, Servicios Turísticos.

4. Tipo de Crédito:

Las líneas de crédito se establecerán mediante un contrato en Cuenta Corriente ratificado por corredor o notario público que incluya la cesión de derechos de cobro de la empresa, delegada a la propia empresa y revocable discrecionalmente por Bancomext.

5. Monto máximo por línea de crédito:

El monto de la línea de crédito autorizada podrá ser hasta de USD 50,000 (o su equivalente en Moneda Nacional) por acreditada, sin exceder el monto de capital contable de la solicitante y de conformidad a lo pactado en el pedido o documento base de disposición.

³⁵ Información correspondiente a anexos complementarios Crediexporta Pyme digital 50.

6. Vigencia de la línea de crédito:

3 años, revisable anualmente.

7. Plazos y períodos de amortización:

Para el *ciclo económico* hasta 180 días a partir de la fecha de disposición, pagadera al vencimiento de la amortización.

Para las *ventas de exportación* el correspondiente a la fecha de vencimiento de la factura de exportación, más veinte días calendario adicionales a dicha fecha, sin exceder de 180 días como plazo total del financiamiento.

8. Porcentaje de Financiamiento:

Para el *ciclo económico* hasta el 70% del pedido, contrato, carta de crédito irrevocable de exportación u orden de compra.

Para las *ventas de exportación* hasta el 100% del monto establecido en la Declaración de Embarque de la póliza de seguro comercial emitida por una aseguradora que cubra riesgo comercial.

9. Garantías:

Cesión de derechos de las ventas de exportación directa y/o indirecta. No se requieren garantías hipotecarias, ni obligados solidarios.

10. Mecanismo de Disposición:

Las disposiciones de recursos se podrán efectuar una vez autorizado y contratado el crédito, debiendo presentar lo siguiente:

- *Ciclo Económico*.-Copia de pedidos, contratos, cartas de crédito irrevocables de exportación u órdenes de compra.
- *Ventas de exportación*.-Carta de crédito irrevocable; o bien facturas contrarecibos, u otros títulos similares, acompañando los originales de la póliza de seguro de riesgo comercial endosada a favor de Bancomext, la declaración de embarque y el comprobante de pago de prima correspondientes a la factura financiada.

En cualquier caso, se deberá de tratar de documentos vigentes a la fecha de disposición.

11. Comisiones:

La empresa solicitante cubrirá al momento de presentar la solicitud una comisión por USD 50 más IVA, por concepto de gastos de tramitación, cantidad que no es reembolsable independientemente del resultado de la evaluación.

La empresa deberá cubrir, al momento de la firma del contrato, una comisión de apertura por 1.5% del monto de la línea, la cual no deberá ser inferior a USD 250, o su equivalente en moneda nacional, más IVA.

Cada año cumplido, la empresa deberá cubrir una comisión de renovación de 1% del monto de la línea, la cual no deberá ser inferior a USD 175, o su equivalente en moneda nacional, más IVA.

En el caso de ciclo económico, a partir de la tercera disposición, se descontará del monto dispuesto una comisión de USD 50 o su equivalente en M.N. más IVA.

12. Requisitos de Elegibilidad:

- a. Ser un exportador recurrente, debiendo haber registrado al menos dos exportaciones durante los últimos doce meses. Para exportadores indirectos, deberá haber surtido al menos dos pedidos a exportadores directos durante los últimos doce meses:³⁶

Para el caso de proveedores de servicios turísticos y desarrolladores de software, la experiencia exportadora se considerará por cumplida por el hecho de que hayan iniciado operaciones al menos doce meses antes de la fecha de la solicitud.

- b. Que los productos a financiar sean manufacturas, excluyendo azúcar, cacao y tabaco, conforme a los Capítulos 15 en adelante del Sistema Armonizado para la Clasificación de Mercancías; o que las solicitudes sean para desarrollo de software o servicios turísticos en los corredores Cancún-Tulum y Los Cabos.
- c. No presentar embargos ni gravámenes, ni estar en suspensión de pagos, en concurso mercantil, ni en estado técnico de disolución.
- d. No mantener adeudos vencidos o antecedentes negativos con Bancomext.
- e. Que la solicitante tenga capacidad jurídica de contratar el crédito.

³⁶ Op cit. Pp.1-7. (resumen)

- f. Que el informe de buró de crédito de la empresa o del solicitante (si es persona física) y del principal accionista en su caso, sea favorable que el resultado de la evaluación financiera sea satisfactoria a Bancomext.
- g. Que el acreditado efectúe, respecto a las exportaciones, una cesión de cuentas por cobrar con cobranza delegada a la empresa y revocable discrecionalmente por el Banco.
- h. Que el resultado de la evaluación financiera sea satisfactoria a Bancomext.
- i. Que el acreditado efectúe, respecto a las exportaciones, una cesión de cuentas por cobrar con cobranza delegada a la empresa y revocable discrecionalmente por el Banco.
- j. Si el acreditado es persona física, se requerirá contratar seguro de vida por el monto y vigencia de la línea de crédito. Si el acreditado es persona moral, deberá contratar un seguro por riesgos inherentes a la actividad de la empresa, por el monto y vigencia de la línea de crédito. En ambos casos, el seguro deberá endosarse a favor de Bancomext. Que el número de empleados de su empresa sea menor o igual a 250 si es del sector manufacturero, o 100 si es de los sectores comercial o de servicios.
- k. No deberán estar recibiendo apoyos de programas federales enfocados a la constitución y fortalecimiento de fondos de garantías.

En el caso de exportaciones indirectas, se deberá además cumplir con lo siguiente:

- l. Comprobar que el comprador del solicitante es efectivamente un exportador directo:

Verificando que el comprador esté incluido en el Directorio de Exportadores de Bancomext, o que el solicitante compruebe a satisfacción del promotor de crédito que su comprador es un exportador directo.

- m. Evidenciar al menos dos pedidos surtidos, colocados por un exportador directo en los doce meses previos a la presentación de la solicitud.
- n. Que la empresa exportadora directa no mantenga adeudos vencidos o malos antecedentes crediticios con Bancomext. Cuando la venta no se haya pactado mediante carta de crédito, obtener un seguro contra riesgos comerciales para la factura objeto del financiamiento, y endosar dicho seguro a favor de Bancomext. Para el caso de Ventas de Exportación:

- o. Cuando la venta no se haya pactado mediante carta de crédito, obtener un seguro contra riesgos comerciales para la factura objeto del financiamiento, y endosar dicho seguro a favor de Bancomext.³⁷

Procedimiento para obtener el Financiamiento:

Los solicitantes que deseen obtener el Financiamiento deberán contestar el Cuestionario Básico para PYME Digital 50, en caso de obtener las respuestas favorables, deberán proseguir con el llenado de la información en el archivo de Excel anexo en esa sección, el cual contiene la auto-evaluación y la solicitud de crédito. Lo anterior, permitirá determinar su elegibilidad contemplando los requisitos generales, de experiencia, sobre garantías y financieros.

Una vez que el solicitante haya verificado que cumple con los requisitos de elegibilidad y la evaluación financiera, deberá requisitar la "Solicitud del Esquema Financiero PYME Digital 50" y obtener la documentación correspondiente para ser entregada al Centro Bancomext de su localidad, cubriendo por concepto de costos de tramitación USD 50, o su equivalente en moneda nacional, más IVA, cantidad que no es reembolsable independientemente del resultado de la evaluación.

En caso de que la evaluación de la solicitud sea favorable, Bancomext establecerá una línea de crédito a favor de la empresa.

Factoraje Fácil

Mediante Factoraje Fácil Bancomext descuenta o compra los derechos de cobro de las empresas mexicanas, por las ventas que efectúan a crédito a sus clientes extranjeros, o bien, clientes nacionales que participan en la cadena productiva de exportación:

- Beneficiarios o sujetos de crédito: Empresas cuyas ventas de exportación directa o indirecta cuenten con seguro de crédito de Seguros Bancomext, S. A. O con cobertura de riesgo otorgada por una institución financiera calificada previamente por Bancomext.
- Tipo de contrato: Contrato para descuento de créditos, o bien, contrato de cesión onerosa de derechos de cobro.
- Plazo : Para cada una de las operaciones de descuento, el plazo a otorgar será el periodo de vigencia de las cuentas por cobrar, a partir de la fecha de descuento, sin exceder de 360 días.

³⁷ Op cit. P. 10-12.

- Monto del apoyo: Hasta por el monto garantizado por la póliza de seguros, descontando los intereses por anticipado.
- Garantías:
 1. Cesión de derechos de cobro sobre los documentos a descontar o comprar, con notificación al comprador y cobranza direccionada.
 2. Endoso preferencial sobre la póliza de seguros comercia que ampare las facturas o derechos a descontar o comprar.
 3. Para el caso de descuento, la obligación solidaria de la descontataria.
 4. En su caso, póliza de riesgo político(granita de post-embarque / Seguros Bancomext.³⁸

Revolvente

El crédito para el ciclo productivo es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas para que puedan llevar a cabo la producción de bienes de exportación directa o indirecta, o que sustituyan importaciones; de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:

- Destino: Financiar las compras de materias primas, la producción; el acopio las existencias de bienes terminados o semiterminados; la importación de insumos; el pago de sueldos de la mano de obra directa; otros servicios que e integren al costo directo de producción; la adquisición de aperos tratándose de créditos para e sector primario, así como, las ventas de exportación a plazo.
- Tipo de crédito: De habilitación o Avio o en Cuenta Corriente en su caso, créditos Refaccionarios para el sector primario.

³⁸ Este Programa está en Revisión debido a los Recientes Cambios en los Términos y Condiciones del Seguro de Crédito.

- Plazos y Amortizaciones: Se fijan en función del ciclo económico de la empresa (contempla su fase de producción y el periodo de venta) que podrá ser de hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios y de hasta 360 días, para los sectores agropecuarios y pesca.

Las amortizaciones de los créditos podrán ser al vencimiento para créditos en moneda extranjera y mensuales o trimestrales para créditos en moneda nacional.

- Porcentaje de financiamiento: El monto del financiamiento puede ser de hasta el 70 del valor de los pedidos y / o contratos o hasta el 100 del costo de producción, o bien, hasta el 100 del costo de producción; o bien, hasta el 90 del valor de las facturas.
- Garantías: Las propias del crédito con sesión de los derechos de cobro de las ventas financiadas, con una cobertura mínima de 1.5 a 1.

De requerir garantías adicionales, estas consistirán en certificados de depósito y bonos de prenda, hipoteca civil o hipoteca industrial o garantía fiduciaria, en función a las características del crédito

- Mecanismos de Disposición: Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar la relación de facturas de los bienes o servicios; o bien, los pedidos en firme o contratos de suministro celebrados por la empresa, cartas de crédito irrevocables de importación o factura de compra de los insumos.³⁹

³⁹ Información correspondiente a Crediexporta Crédito Revolvente (información complementaria) .

Ventas de Exportación

El crédito para las ventas de exportación, es el monto de los recursos financieros que Bancomext presta a las empresas, para que éstas a su vez otorguen crédito a sus compradores, y de esta forma puedan ofrecer a sus clientes productos y servicios en condiciones competitivas, de acuerdo a los siguientes términos y condiciones específicos:⁴⁰

- Destino: Financiar las ventas de exportación directa e indirecta a plazos.
- Tipo de crédito: de habilitación o avio en Cuenta Corriente.
- Plazos y Amortizaciones: Hasta 180 días para los sectores de manufacturas y servicios, y de hasta 360 días para el sector primario. Tratándose de bienes intermedios o de capital de trabajo, el plazo podrá ser de hasta cinco años.

El pago de los créditos a plazo de hasta 360 días es al vencimiento: la amortización de créditos con plazos mayores podrá ser trimestral, semestral o anual, de acuerdo con los flujos de la empresa.

- Porcentaje de financiamiento: Hasta el 90% del valor de las facturas pedidos y / o contratos, en caso de ventas a corto plazo, y en el caso de ventas a largo plazo, hasta el 85% del valor de la factura o 100% del contenido nacional de producción, el que resulte menor.
- Garantías: Las propias del crédito, con cesión de derecho de cobro de las ventas financiadas con una cobertura mínima de 1.1 a 1.

De requerir garantías adicionales, estas consistirán en hipoteca civil o hipoteca industrial y / o garantía fiduciaria y / o certificados de depósitos y bonos de prenda.

- Mecanismos de disposición: Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el crédito, será preciso presentar, paquete de facturas de los bienes o servicios cuya venta se realizó en el último o penúltimo mes anterior a la fecha de disposición del crédito, contratos de venta o suministros establecidos a favor de la empresa cartas de crédito irrevocables de exportación.

⁴⁰ Crediexporta modalidad Ventas de Exportación Bancomext.(resumen)

- Destino: Financiar la adquisición de maquinaria y equipo de importación a través de líneas globales.
- Tipo de Crédito: Refaccionario o Simple.
- Plazos y Amortizaciones: Hasta 10 años y se establecen en función a los flujos de ingresos esperados del proyecto. Para plazo superiores, sin exceder de 250 años, se analizara caso por caso.

Las amortizaciones de los créditos se realizan en forma mensual, trimestral, semestral o anual, con base en dichos flujos.

- Porcentaje de Financiamiento: tratándose de proyectos de nueva creación, Bancomext podrá financiar hasta el 50% del monto total a invertir o hasta el 85% del valor del proyecto en el caso de ampliaciones y / o modernizaciones de empresas en marcha. La parte no financiada deberá ser aportada por los accionistas con recursos frescos en forma previa a la disposición del crédito. No serán financiadas partidas intangibles, ni la compra de terrenos.
- Garantías: Las propias del crédito e hipoteca civil y / o hipoteca industrial y / o garantía fiduciaria sobre bienes propios o de terceros.

La cobertura será como mínimo de 2 a 1 y para su calculo deberá excluirse el valor de las partidas intangibles.

- Mecanismos de Disposición: Para disponer de los recursos, una vez autorizado y contratado el credito, era preciso presentar solicitud de carta de credito irrevocable de importación o factura de compra de los insumos Pago Directo al Proveedor (PDP), o relación de gastos previstos y / o facturas de los bienes adquiridos.

Es importante destacar que para este tipo de creditos Bancomext solicita la supervisión, durante el proceso, de las obra e inversiones que se realicen a través de la contratación de un supervisor designado por Bancomext, cuyos costos corresponderán al acreditado.

2.4 Expectativas de Bancomext en la promoción de exportaciones en México

Bancomext considera que es necesario contar con una especialización que este principalmente dirigida a los mercados internacionales para así alcanzar la competitividad deseada de alguna forma hacer que las Pymes sean las generadoras de empleo.

Para ello se identifican dos grandes retos:

1. desarrollar y estimular el establecimiento de un sector industrial sólido y eficiente, que genere un empresariado nacional fuerte.
2. resolver la relación entre apertura al mercado mundial y la promoción de capacidad competitiva de las empresas y esto se debe lograr aplicando recursos crecientes a la preparación técnica y académica facilitando la adquisición de bienes de capital y de tecnología.

Los objetivos que se persiguen mediante las políticas, estrategias y acciones sugeridas consisten en estimular la inversión productiva como vía de la reconversión tecnológica, para promover un proceso permanente a través de la articulación de cadenas productivas y promover el autofinanciamiento del desarrollo industrial; y apoyar las exportaciones y la sustitución eficiente de las importaciones.

Por lo que el segundo punto mencionado párrafos anteriores está conectado directamente con la exportación.

Y aunado a esto se plantea que sería muy conveniente, establecer un instrumento equivalente al de la organización de la Small Business Administration of U.S.A. que garantice a la pequeña y mediana empresa el acceso a un porcentaje del poder de compra que los Gobiernos Federal, Estatal y Municipal poseen, para que las micro, pequeñas y medianas empresas realicen un determinado monto de sus ventas totales, así como apoyo para la realización de innovaciones tecnológicas.

Y así tener en cuenta que en algunos casos no es posible ni rentable incorporar directa e indiscriminadamente a todas las micro y pequeñas empresas a la exportación. De ahí se desprende la importancia de articularlas a los procesos que realizan las empresas medianas y grandes, con objeto de vender en otros mercados, convirtiéndolas en exportadoras indirectas. Para lograrlo es necesario incrementar la masa exportadora, con la finalidad de que las PYMES tengan mayores y mejores oportunidades.

Una vez que se tengan definidos los sectores y productos exportables, es necesario establecer, metas más viables y productivas en los procesos de fabricación como son el atender algunas demandas intermedias y proceder a reemplazar importaciones por productos nacionales competitivos.

Otro punto a destacar, es el aprovechar la concentración y especialización geográfica existente y establecer cadenas productivas auxiliares en torno a un núcleo generador de oportunidades.

Se considera conveniente desarrollar un Programa de Apoyo Integral Financiero, Fiscal, tecnológico y Administrativo que se ocupe de plantear y resolver el problema de la falta de capital, como una barrera para realizar negocios. Al respecto, se propone que la banca de desarrollo opere en el primer piso con programas para apoyar, en condiciones competitivas a nivel internacional, a las PyMES y a las empresas comercializadoras que colocan productos de estas últimas, basadas no en garantías colaterales, sino en la viabilidad de los proyectos; en el campo fiscal, así como simplificar y desregular, al máximo posible la creación y operación de estas empresas.

Se propone que se les someta a un régimen fiscal de cuota anual, al menos hasta que las empresas logren consolidarse; y finalmente, ofrecer estímulos a empresas que se dedican a la capacitación en materias técnicas, administrativas y a la calidad, para mejorar la capacidad gerencial y de gestión de las PYMES, que ayuden a crear la nueva cultura empresarial y de comercio exterior

Y así mismo constituir un marco regulatorio único para el comercio exterior que de viabilidad a la política comercial y a los programas de desarrollo. Estableciendo para ellas un sistema que privilegie fiscalmente a las PYMES tanto en su facturación del IVA como de otros impuestos o derechos, cuando la empresa forme parte de una cadena de exportación.

Por otra parte es necesario promover en el sistema financiero mexicano la capacitación y especialización por sectores y productos de exportación, de tal manera que no solo ofrezcan créditos o financiamientos, sino orientación en general. Crear el concepto de "capital semilla" mediante fondos especiales destinados a favorecer el surgimiento de empresas innovadoras, complementadas con asistencia técnica.

Finalmente, las anteriores acciones deberán quedar ligadas o sujetas a un programa de cambio estructural que este contemplado dentro de la política económica.

CAPITULO III EL PAPEL DE BANCOMEXT EN LAS EXPORTACIONES DE MEXICO

En este capítulo se analizará de manera detallada los cambios de modelo económico concretamente en los periodos 1986-1989 y 1990-1994.

Con la finalidad de determinar que tipo de estructura presentaban las exportaciones en los periodos ya mencionados así como el papel de Bancomext en lo que respecta a la diversificación de las exportaciones mexicanas comprendidas en el periodo 1990-1994.

Comenzaremos por citar el cambio de modelo económico que comprendió el periodo 1986-1989.

En la década de los 80s tanto los países industrializados como algunos subdesarrollados instrumentaron estrategias para participar gradualmente en los mercados internacionales; la competencia se agudizó a mitad de la misma década ya que la innovación y el cambio tecnológico empezaron a ser las fuentes de cualquier ventaja comparativa⁴¹

Y es de esta forma en la que a escala mundial se da la formación de tres grandes bloques económicos, por una parte, la actual Unión Europea establece políticas y estrategias para integrar en un mercado único las economías de sus países miembros; Estados Unidos impulsa la zona de libre comercio de América del Norte para tener mayor competitividad frente a la Unión Europea y Japón, este país, junto con los países del sudeste asiático, fortalecen la cooperación de la Cuenca del Pacífico (PBEC). América Latina, por su parte, impulsa nuevos mecanismos de cooperación e integración subregionales.

En lo referente a las negociaciones multilaterales, en Punta del Este, Uruguay, se inicio la octava ronda de negociaciones del GATT, con el objetivo de establecer las reglas en transacciones internacionales ante la globalización de la economía mundial, que finalizó con el surgimiento de la Organización Mundial del Comercio (OCDE).

⁴¹ Martínez José Ignacio , " Momento económico el ingreso de México a la OCDE " P. 1

Así bien el desarrollo de la tecnología y la internacionalización de los capitales son factores fundamentales para el comercio mundial en la actualidad donde cualquier país sea industrializado o subdesarrollado trata de captar inversión para que su economía crezca con base en la inyección de capitales externos.

Es por ello que para competir en los mercados internacionales, varios países subdesarrollados implantaron en sus economías planes y programas que las naciones industrializadas habían aplicado con resultado favorables en un corto plazo.

Sin duda alguna son múltiples las causas de la liberalización comercial en los países en desarrollo, algunas se relacionan con la creciente interrelación de los mercados, proceso que se resume en el concepto de la globalización. Que se caracteriza por el crecimiento más rápido de las variables económicas internacionales que de las nacionales por el aceleramiento del cambio tecnológico que de alguna forma ha evidenciado las ventajas de integrarse a la economía internacional.

Así mientras los países subdesarrollados abrían sus economías, los industrializados imponían nuevas medidas no arancelarias para proteger sus mercados y mientras los países avanzados acrecentaban las presiones proteccionistas, varios países en desarrollo identificaron las consecuencias adversas de los regímenes proteccionistas y algunos se alejaron de las políticas ineficientes de sustitución de importaciones.

Nueva táctica que incluía, por lo general, los siguientes elementos;

1. reducción de la protección arancelaria
2. fijación de un tipo de cambio realista
3. aumento en los incentivos a la exportación para igualar cuando menos los de la sustitución de importación

Por lo que, México fue uno de los países que establecieron políticas en su economía para crecer a partir del fomento de las exportaciones con base en la racionalización de la protección y la apertura comercial.

3.1 LA APERTURA COMERCIAL DE LA ECONOMIA MEXICANA Y LA ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES EN EL PERIODO 1986-1989

En efecto, por muchas décadas la idea rectora de política comercial de México había sido típicamente mercantilista, cuyo propósito fue acrecentar la entidad geográfica, política además de concebir al comercio internacional como una competencia casi bélica en el que las exportaciones son "buenas" y las importaciones son "malas", y por tanto, en el que una balanza comercial con un buen superávit es el resultado deseable y para conseguirlo, el gobierno establece trabas de toda índole a las compras de productos provenientes del exterior y fomenta las ventas de productos nacionales (su penetración) en los mercados mundiales.

Durante muchos años, el mercantilismo fue la concepción dominante en la política económica de América Latina, y México no fue la excepción. El enfoque se racionalizó y popularizó con el nombre de "Modelo de Desarrollo Basado en la Sustitución de Importaciones".

En México en la década de los ochenta es donde se dio lugar a una serie de medidas que formaron una estructura de precios un poco distorsionada originada por la protección negativa para los productos derivados del petróleo, y para los bienes sujetos a alguna forma de control de precios.

Para lograr el crecimiento sostenido de la economía nacional y obtener más divisas se planteó diversificar las relaciones comerciales con los nuevos polos de desarrollo por medio de un sector exportador competitivo que pudiese penetrar y permanecer en esos mercados, así como también la promoción selectiva de las importaciones de bienes intermedios y de capital.

El Plan Nacional de Desarrollo 1982-1988 impulsó esta nueva política de comercio exterior con base en la apertura comercial y la preeminencia del sector exportador, con esta política comercial se pretendía, desde entonces, el fomento de las exportaciones; que inició una nueva etapa de industrialización y comercio exterior que dejaba atrás el modelo de sustitución de importaciones.

A partir de ese Plan ⁴²se establecen diversas estrategias para fomentar las exportaciones no petroleras (financiamiento, mecanismos de apoyo a las empresas pequeñas y medianas, adopción de un tipo de cambio realista, desregulación de la economía, simplificación administrativa, entre otros), pero sobre todo se adoptan medidas para racionalizar la protección comercial: se eliminan los precios oficiales y los permisos previos de importación; se reducen las tarifas arancelarias de importación y de exportación.

Por lo que era necesario eliminar las barreras comerciales, y como es de conocimiento general estos cambios se iniciaron con Miguel de la Madrid, y su programa de liberación comercial con el cual empezó a eliminar los permisos previos a la importación en 1984, y dicho proceso se aceleró en julio de 1985 cuando se eliminaron los requisitos de licencia previa para 3 mil 064 de las 5 mil 210 fracciones arancelarias de la tarifa de importación.

Ya en 1985, el gobierno de Miguel de la Madrid implanta una nueva política de comercio exterior cuyas principales vertientes se sustentaron en el "cambio estructural", la modernización industrial y la racionalización de la protección. A partir de ello, el gobierno fomenta (sin éxito) una política industrial integrada dentro del país y competitiva fuera del mismo. Desde el segundo semestre de ese año, hechos significativos señalan el inicio de una nueva política comercial: la liberalización del régimen de importaciones combinada con la subvaluación de la moneda y la adhesión de México al GATT.

El fomento de las exportaciones se orientó en dos direcciones:

1. Hacia sectores con ventajas comparativas reales de largo plazo que no estén sujetos a estrategias de localización controlado por el exterior vía el dominio de la tecnología o del mercado,
2. Y hacia los sectores donde la política de sustitución de importaciones fuera ineficiente por las limitadas economías de escala que permitiera el mercado interior.

Esto daría, según la estrategia planteada por el gobierno, la posibilidad de sustituir exportando y de articular la planta productiva precisamente en los bienes de amplia difusión.

En las etapas previas, la llamada racionalización de la protección fue paulatina. Entre 1983 y los primeros meses de 1985, todavía el 75% de las importaciones estaban sujetas a permiso.

⁴² Archivo Presidencia de la Republica "Plan Nacional de desarrollo 1982- 1988" Pp. 28, 115. (resumen).

En julio de 1985 se adelanto significativamente el proceso de liberalización de permisos de importación; 4,400 fracciones controladas se redujeron a solo 800 pero aun representaban 38.8% del valor de las importaciones, porcentaje similar al que prevalecía en los años cincuenta.⁴³

Los años de 1985 y de 1986 constituyeron un parteaguas en la política de comercio exterior y la apertura a través de programas de fomento y de apoyo al comercio exterior⁴⁴

Es en este periodo cuando se consideran remontado tanto el modelo de sustitución de importaciones como la política industrial basada en la producción y exportación petrolera, la obsolescencia de la planta productiva y la débil estrategia de fomento a la exportación manufacturera; sin que estos dos últimos puntos se consoliden todavía.

Así bien para el siguiente año en 1986 se da el ingreso de México al GATT en Agosto del mismo año, donde la liberación comercial continuo y en algunos aspectos supero los compromisos adquiridos ya que el país consolida su arancel de importación al 50% y se comprometió a eliminar las licencias previas y a suprimir en su totalidad los precios oficiales en diciembre de 1987, misma fecha en que se produjo otro importante avance en la apertura comercial como apoyo al Pacto de Solidaridad Económica, cuyo propósito era frenar las expectativas inflacionarias (en 1987 y 1988 la inflación fue de 160 y 52% respectivamente) y se compactaron los aranceles de 0 a 20% para dar lugar a una mayor competencia del exterior que pudiera bajar los precios internos.

Con esta apertura externa se elimino 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.

Así mismo el proceso de liberalización de la economía abarcaba no solo el mercado de bienes y el de factores, sino también el mercado financiero a fin de lograr una mayor competencia, mas eficiencia y más productividad en el país, dado que la globalización de los mercados financieros, internacionales habían cambiado substancialmente el escenario, ya que la movilidad de capitales gracias a la convertibilidad de las principales divisas y la multiplicación de los servicios financieros obligo a México a buscar la manera de no quedar aislado sino mas bien de incorporarse a dichos mercados.

⁴³ Pérez, Motta, Eduardo, "Efectos sobre la asignación de recursos de la nueva estrategia política comercial" P.113

⁴⁴ Nota : Los programas en que se sustento el cambio estructural del comercio fueron el programa nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior PRONAMICE y el Programa de Fomento Integral de las Exportaciones PROFIEX . Para alcanzar la reconversión industrial nunca se adopto un verdadero plan o programa que impulsara la modernización industrial.

Entre 1987 y 1988 se consolida la racionalización de la protección y la apertura comercial. El año 1987 fue muy importante para el proceso de racionalización de importaciones.

A principios de ese año se redujeron los aranceles en gran número de fracciones; el arancel máximo se fijó en 40%. El número de tasas arancelarias se redujo de 13 a 7 y prácticamente se derogaron todos los precios oficiales para valoración aduanera.

A finales de abril de 1988 el arancel máximo se encontraba en 20% y el valor de las importaciones controladas por permiso de importación alcanzaba el 25%⁴⁵.

Puede decirse que mediante la nueva política de comercio se logró superar el sesgo antiexportador, pues las exportaciones petroleras que en 1982 fueron de 77% pasaron a 34% en 1988.

Se dejó de lado la exportación petrolera para dirigirse hacia otros sectores manufactureros con demanda en los mercados internacionales.

No obstante, es importante aclarar que antes y después de la apertura los productos no petroleros exportados han sido los mismos; la diferencia es que han aumentado los volúmenes remitidos. Así, no ha habido diversificación de productos y mucho menos mercados, y esto es una falla de la llamada nueva política comercial⁴⁶.

⁴⁵ Op cit Pérez Mota Eduardo.

⁴⁶Nota: Los productos que tradicionalmente se han exportado antes y después de la apertura son: cemento, vidrio, automóviles, auto partes, motores, productos siderúrgicos, metalúrgicos, químicos y fármacos químicos.

3.2 ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES PERIODO 1990-1994

Cabe mencionar que una vez consolidada la racionalización de la protección y establecida la apertura comercial (estrategias de la política de comercio exterior que se establecen en la década de los ochenta), el gobierno de Carlos Salinas de Gortari plantea la diversificación de mercados con la firma de acuerdos comerciales y el ingreso a los principales organismos económico – financieros.

Con ello se buscaba mayores ventajas competitivas sobre otras naciones, así como atraer capitales internacionales para consolidar el modelo económico actual.

México buscaba activamente participar en todos los bloques económicos, establecer los acuerdos que le permitieran asegurar mercados y atraer inversiones por otra parte , se adoptaron nuevas estrategias para adecuarse y para aprovechar las ventajas de los cambios del contexto internacional; una de esas estrategias básicas fue la apertura comercial, que requirió ir acompañada de nuevos esquemas de crecimiento económico y de adecuación a las nuevas condiciones de las estructuras de producción que surgen en el mundo.

Así bien los imperativos de la globalización de la economía mexicana obligaban al país a diversificar las relaciones con otros países y buscar mejores opciones de inversión para el mismo, todo esto mediante el desarrollo de nuevas pautas de colaboración con socios y regiones del mundo.

Para insertarse en esta nueva faceta del comercio internacional, el gobierno mexicano adoptó nuevas estrategias su política de comercio exterior para que estuviera acorde con la política comercial. Una de ellas es la diversificación de productos y mercados en el extranjero. Así en el actual Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994 se explica que México buscara incrementar sus relaciones comerciales con todas las regiones del mundo.

Para llevar a cabo las estrategias comerciales que plantea ese Plan, surge el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (Pronamice), que intenta corregir errores que no resolvió el programa similar del anterior gobierno.

El Pronamice pretende impulsar la transformación de la industria nacional, así como promover el comercio exterior mediante cinco grandes objetivos:

1. internacionalización de la industria nacional
2. fomento de la innovación tecnológica;
3. incremento de la desregulación;
4. impulso de las exportaciones no petroleras, y
5. modernización y diversificación del comercio exterior.

Para realizar este propósito, el Pronamice plantea diversas estrategias que el gobierno impulsará⁴⁷:

- propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento de un sector exportador con altos niveles de competitividad,
- lograr un desarrollo industrial mas equilibrado, propiciando una adecuada utilización regional de los recursos productivos;
- promover y defender los intereses comerciales de México en el exterior, y
- crear empleos mas productivos e incrementar el bienestar de los consumidores.

Sin duda alguna el libre comercio, la apertura comercial y la atracción de inversión extranjera se han convertido en los motores de crecimiento del mundo. La atracción del capital internacional se ha convertido en los últimos años en un reto para cualquier economía.

Para ello varios países han modificado su marco jurídico. De hecho esos cambios se han convertido en una ventaja comparativa mas en el comercio internacional. “

⁴⁷ Evolución de los modelos económicos en México (resumen del artículo) www.herzogeconomia.org.mx

La competencia entre países para lograr captar la atención de los inversionistas foráneos ha sido tan fuerte, que entre 1990 y 1991 los gobierno de 35 naciones han efectuado cambios en su marco jurídico, haciéndolo más flexible y abierto a la inversión extranjera directa (IED) y 70 mas entre ellos México instrumentaron programas de privatización”⁴⁸.

El gobierno de Carlos Salinas de Gortari estableció como uno de sus objetivos de política económica duplicar el monto de la inversión extranjera al finalizar su sexenio. El ultimo informe mensual de la SECOFI indica que esta ascendió a 69,091.7 millones de dólares, cifra 91% superior a la meta prevista para el periodo salinista.

Este monto de capital que ha ingresado al país se debe precisamente a los cambios jurídicos que instrumento el gobierno y a la confianza que los inversionistas tuvieron en la política económica de Salinas, cabe mencionar , que la mayor parte de la inversión extranjera se destino al mercado bursátil. Por ejemplo, el informe de la SECOFI señala que en el primer bimestre de ese año se captaron 4,089.4 millones de dólares, de los cuales el 77% se canalizo al mercado de valores y el 22.4% a proyectos productivos.

Sin duda, México consolido su política económica en escala macro y comercial con la firma de acuerdos comerciales con diversas regiones del mundo en los primeros años de la década de los noventa; estos logros respaldaron su ingreso al principal organismo donde se formulan las políticas que posteriormente adoptaron la mayoría de los países industrializados.

La adhesión de México a la Organización de Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) le permitieron al gobierno participar en el análisis, formulación, coordinación y armonización de políticas nacionales e internacionales.

Al ingresar a la OCDE, México adquirió los siguientes compromisos:

1. Otorgar un trato no discriminatorio a los países miembros;
2. No retroceder en los procesos de liberalización económica ya alcanzados en el país;

⁴⁸ Revista expansión, Vol. XXVI, no.635, 2 de marzo de 1994)

3. Procurar avanzar en esos procesos siempre que las condiciones económicas, políticas y legales lo permitan;
4. Intercambiar información cuando así lo requiera la organización, y
5. cubrir cuotas establecidas por la OCDE para su funcionamiento⁴⁹.

Por otra parte, con el resultado de las negociaciones de los diferentes tratados de libre comercio que el país contrajo, en el año de 1994 las exportaciones registraron tasas de crecimiento promedio anuales del 18.2% hecho que colocó a México como el octavo exportador en el mundo y el primero en América Latina. En ese año, el sector exportador creció a tasas superiores que el resto de la economía, aumentando su participación en el producto interno bruto de 12.2% en 1994.

En lo que respecta a las empresas, las que contaban con programas de importación temporal como el Programa de Importación Temporal para Exportación de las maquiladoras estas realizaron el 93% de las exportaciones manufactureras del país.

Por lo que la manifestación de las ventas de México con el exterior aproximadamente el 80% se destina a Estados Unidos y en el número reducido de sectores; automotriz y de auto partes, eléctrico y electrónico, textil y de la confección que en conjunto, concentran 56.5% de las exportaciones.

⁴⁹ Periódico "El día", 2 de junio de 1994

3.3 Bancomext y la diversificación de exportaciones en el periodo 1990-2001

En este punto se hablara de la diversificación de las exportaciones mexicanas desde dos enfoques:

- En el ámbito nacional
- y a escala internacional

Diversificación incluye: el aumento en el número de socios comerciales, es decir el incremento en el número de países con los cuales el intercambio comercial tiene lugar y tiende a intensificarse; la diversidad de bienes comerciados, es decir, el incremento en el número de productos con los que una economía ha logrado niveles satisfactorios de competitividad internacional; y la diversificación de las fuentes de origen de la inversión extranjera directa.

Con frecuencia se relaciona con este último aspecto la diversidad de fuentes de origen de innovaciones tecnológicas, así como la diversidad en las fuentes de origen de la inversión extranjera indirecta, que reside en la variedad de países con los cuales se contratan préstamos.

Retos que enfrenta el comercio exterior mexicano

A pesar de los importantes avances registrados en la actividad exportadora de México, prevalecen en la misma diversos retos y rezagos.

El primero de los retos se refiere a la escasa diversificación de mercados, ya que la mayor parte de nuestras exportaciones se concentra en los Estados Unidos, país que absorbe cerca del 90% del total exportado.

Por otra parte, son relativamente pocos los participantes en la actividad exportadora, ya que 24 empresas realizan el 50% de la exportación no petrolera no maquiladora y 521 empresas realizan el 80% de la exportación.

Otro de los retos que se enfrentan es desarrollar una oferta exportable basada en el conocimiento. Esto significa que nuestra competitividad como país no puede sustentarse en sectores intensivos en mano de obra no calificada, por lo que se debe realizar un importante esfuerzo de inversión en educación, capacitación y desarrollo y absorción de tecnología.

Adicionalmente, es indispensable incrementar el grado de integración nacional de los productos exportados, ya que las exportaciones tienen un alto contenido de insumos importados. Esto limita la participación de las empresas pequeñas y medianas como proveedores de los exportadores finales, obstaculizando la integración de las cadenas.

Otro de los elementos que pueden obstaculizar el crecimiento de la actividad exportadora es la pérdida de competitividad de nuestro país en años recientes, lo que se ha reflejado en diversos índices elaborados por organismos especializados.

Desde hace varios decenios México ha venido realizando el grueso de su comercio con muy pocos países. De hecho, durante 1989 el 68 por ciento del comercio exterior total lo realizó con Estados Unidos. Si a esto se suman los porcentajes del intercambio comercial que tuvieron lugar entre México y Japón, la República Federal Alemana, España y Francia, el total resulta superior al 80 por ciento del comercio exterior mexicano⁵⁰.

⁵⁰www.giaterminos economicos.com , www.bancomext.com.mx/centrodeestudios (resumen)

A partir de la década de los noventa, se acentuaron en la economía mundial diversos rasgos que, al día de hoy, caracterizan el entorno internacional. Destacan la creciente liberalización del comercio internacional, la mayor integración de los mercados financieros y de bienes y servicios, la mayor relevancia de la información y el conocimiento en la actividad económica, los menores costos en las comunicaciones y los transportes y el dinamismo de las tecnologías de la información y la comunicación.

Lo anterior ha contribuido a la globalización de la economía, la cual consiste fundamentalmente en una importante expansión e interdependencia de las actividades productivas y financieras más allá de las fronteras nacionales.

Ha modificado la concepción tradicional de los procesos productivos, introduciendo una mayor integración económica, así como una mayor especialización y eficiencia en los mismos.

Esta "concentración" comercial obedece al hecho de que estos países cuentan con un alto número de consumidores con un elevado poder adquisitivo. Son estos mismos países los que al mismo tiempo cuentan con la capacidad de exportar productos de excelente calidad que México demanda para seguir apoyando en forma eficiente tanto sus exportaciones como su consumo interno. Esta observación se hace aún más evidente si se considera que el acceso al mercado estadounidense tiene un valor estratégico para todos los países cuyo bienestar económico depende en forma creciente de las exportaciones.⁵¹

La capacidad de consumo de este mercado no tiene paralelo. Japón y Alemania son las únicas naciones en el orbe cuyas importaciones anuales alcanzarían un nivel similar a las de Estados Unidos (más de 200 mil millones de dólares); la diferencia reside en el hecho de que una enorme proporción de éstas son insumos utilizados en productos que vuelven a ser exportados a los mercados internacionales, mientras que en el caso estadounidense la mayoría son importaciones para el consumo final.

⁵¹ op cit (resumen bancomext) P.18.

Además de la fragmentación e interdependencia de los procesos productivos más allá de las fronteras nacionales, se ha observado un incremento sustancial en el comercio mundial el que, a partir de la década de los noventa ha registrado un crecimiento muy superior al de la actividad económica mundial.

Aparte del dinámico intercambio comercial, la economía mundial ha registrado un crecimiento sin precedente en los flujos de inversión extranjera directa, los cuales superan al crecimiento tanto del PIB como de las exportaciones de bienes y servicios⁵².

Los procesos de globalización y acelerado cambio tecnológico han introducido importantes cambios en los conceptos de competitividad internacional. Los conceptos tradicionales de ventaja comparativa enfatizaban el papel de la dotación de factores: fuerza de trabajo, capital y recursos naturales.

Sin embargo, a partir de lo que hemos observado en años recientes, hay un consenso creciente de que los países pueden desarrollar nuevas ventajas competitivas mediante el impulso a la capacidad tecnológica, la investigación y desarrollo y la mayor eficiencia de las empresas.

Lo anterior significa que, por sí solas, la disponibilidad de mano de obra barata y la abundancia de recursos naturales, no garantizan la competitividad. En especial, y esto es muy importante para los países en desarrollo, se requiere adoptar medidas que promuevan el uso del conocimiento y las tecnologías de la información y la comunicación para impulsar la competitividad de las exportaciones tradicionales, basadas en la dotación de recursos naturales de un país.

La experiencia reciente de diversos países es un ejemplo claro del desarrollo de ventajas competitivas.

En primer lugar, está la posibilidad de aplicar el conocimiento a sectores económicos tradicionales, con lo cual se obtienen importantes avances en eficiencia y competitividad. Esto significa que lo determinante para competir en la economía global no reside tanto en el tipo de productos que se exportan sino en cómo se lleva a cabo la producción de los mismos.

⁵² www.bancomexf.com.mx resumen del Área de estudios de Bancomext.

Al respecto, están las experiencias exitosas de exportaciones de productos tradicionales como las frutas y diversas especies pesqueras de Chile; el cemento en México; la industria del papel y la madera de Suecia y la minería de Australia, por mencionar tan sólo unos ejemplos, algunos de los cuales están tomados de un estudio reciente del Banco Mundial.

Por otra parte, existe la posibilidad de aplicar las tecnologías de la comunicación e información a actividades intensivas en trabajo. En algunos casos la aplicación de estas tecnologías logra una estrecha y eficiente coordinación entre proveedores y clientes, en beneficio de una mayor competitividad⁵³.

Entre los casos ilustrativos están la experiencia de la India en el desarrollo de la industria del software; Barbados y Jamaica en desarrollo de software, sistemas de telemarketing y captura de datos así como diversos países que han logrado importantes avances en la comercialización de artesanías a través del Internet.

Dentro de las estrategias de desarrollo de nuevas ventajas comparativas mediante el impulso a actividades tradicionales o intensivas en mano de obra, la capacidad empresarial y el desarrollo gerencial constituyen elementos fundamentales para organizar y utilizar eficientemente los factores de producción: el capital físico, el capital humano, la fuerza de trabajo y la tecnología. Sin estas habilidades, un empresario no puede conjuntar los factores productivos de manera tal que sea capaz de competir en los mercados globales.

En el ámbito nacional;

De lo mencionado anteriormente, se indica que en el ámbito nacional las exportaciones tienen o presentan las siguientes características:

Alta concentración de la actividad en productos, empresas, regiones del país que lo generan y países con los que se realiza el comercio.

Las exportaciones presentan un crecimiento más que proporcional de las actividades de maquila, que no han logrado incrementar el contenido nacional mediante la proveeduría nacional.

Por otra parte existe una tendencia recurrente al déficit de la balanza de pagos.

Se observa insuficiencia de los instrumentos de fomento y promoción, en especial de los que pudiesen dirigirse a las PYMES, así como, también se observa decrecimiento relativo de la demanda agregada y del mercado interno por otra parte, existe la carencia de recursos financieros y crediticios dirigidos a la actividad productiva y de servicios y al comercio exterior.

⁵³ www.bancomext.or.com resumen Área de estudios Bancomext (resumen).

Cuadro B
Regiones y países de origen
De las importaciones mexicanas
(Porcentajes)

Región	1990	1991	1992	1993	1994
América del N.	63.9	72.5	70.5	70.6	73.7
Estados Unidos	62.5	71.2	68.9	68.9	71.7
Canadá	1.4	1.3	1.6	1.7	2
ALADI	4.1	3.1	3.2	3.2	3.2
Chile	0.1	0	0.1	0.1	0.2
Venezuela	0.5	0.2	0.3	0.3	0.3
Brasil	1.5	1.6	1.7	1.5	1.5
Colombia	0.1	0	0.1	0.1	0.1
Unión Europea	14.5	11	11.1	11.4	11.4
Alemania	5.9	4.6	3.9	3.8	3.8
España	1.6	1.1	1.3	1.6	1.6
Reino Unido	1.5	0.9	0.9	0.8	0.8
Francia	2.2	1.9	2.1	1.6	1.8
Asia	7.1	5.7	7.5	8	8.2
Japón	4.7	3.5	4.8	5.1	4.8
Singapur	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2
Hong Kong	0.7	0.6	0.6	0.4	0.3
Centro América	0.3	0.2	0.2	0.1	0.1
Guatemala	0.1	0.1	0.1	0	0.1
Costa Rica	0.1	0	0	0	0

Fuente: elaborado por ANIERM con dato de INEGI

CAPITULO IV DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR Y BANCOMEXT

Evolución y retos del comercio exterior en México

. Evolución de las exportaciones

Hace mas de quince años México emprendió el proceso de la liberalización económica con su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) EN 1986, y no ha dejado de aumentar en su presencia en los mercados internacionales desde entonces.

México, se ha convertido en un ejemplo en América Latina en cuanto a la práctica del comercio y de la captación de inversión extranjera ya que al servirse de los compromisos internacionales para apartarse de las políticas orientadas hacia la actividad nacional que se habían aplicado anteriormente, los encargados de la adopción de decisiones políticas ha promovido un círculo de desreglamentación, cambios estructurales, crecimiento de la productividad e ingresos.⁵⁴

Sin embargo, la estrategia de liberalización de México ha acentuado considerablemente las diferencias entre el trato concedido a sus interlocutores preferenciales.

A pesar de la reciente disminución del ritmo de crecimiento, los resultados económicos generales de México, durante los últimos cinco años han sido positivos . Entre 1997 y 2000, el PIB creció a un tipo medio anual del 5.2% por ciento, que es la cifra mas elevada entre los 20 miembros de mayor tamaño de la OMC, son una ligera ventaja de las importaciones sobre las exportaciones.

Por lo que este proceso ha llevado aparejado un fuerte incremento de la inversión que ha aumentado considerablemente

En el periodo que abarca de 1985 a 2000, la actividad exportadora en México registró un elevado dinamismo atribuible fundamentalmente a la creciente apertura económica hacia el exterior y la firma de tratados de libre comercio.

En el periodo mencionado, las exportaciones totales se multiplicaron por seis, al pasar de 27 miles de millones de dólares (mmdd) a 166.4 mmdd, lo que equivale a un crecimiento anual promedio de 13%, una de las tasas más elevadas en el ámbito mundial.

⁵⁴ Resumen Estudio de políticas mercantiles en México elaborado por la OCDE.

En 2001, como resultado del menor dinamismo en la economía de los Estados Unidos, se interrumpió el prolongado periodo de expansión de las exportaciones, al disminuir las mismas en 4.8% y en 2002 se registró un incremento de 1.4%, para un monto total de 160.7 mdd.

4.1 Estructura de las exportaciones en el periodo 1995-2001

Como se menciona párrafos anteriores entre 1997 y 2000 se tuvo el mayor registro del PIB hecho que otorgo una ventaja en cuanto a importaciones sobre exportaciones se refiere, dicho lo anterior esto ha provocado que la inversión aumente entre 1994 y 2000, las inversiones privadas crecieron a un tipo medio anual del 10.6% por ciento.

Durante este periodo México atrajo aproximadamente 44,000 millones de dólares EE.UU. en inversión extranjera directa (IED).

Esto se logro por las políticas macroeconómicas que se implementaron en el país, caracterizadas por un tipo de cambio estable y por declives de la inflación y del desempleo. Los déficit fiscales fueron moderados.

En la actualidad la mayoría del comercio de México se lleva a cabo mediante normas preferenciales y el TLCAN sigue registrando una importancia económica fundamental.

Concretamente los Estados Unidos, son con mucha diferencia, el principal interlocutor y socio comercial de México ya que en 2000 fueron los proveedores de aproximadamente el 73% por ciento de las importaciones del país y el lugar de destino de aproximadamente el 89% por ciento de sus exportaciones al margen del TLCAN, ningún país absorbió por separado mas del 1% por ciento del total de las exportaciones mexicanas.

El informe de la OMC de ese periodo⁵⁵, añade que México considera que el sistema multilateral de comercio es el principal instrumento de la liberalización del comercio mundial. Por otra parte, la política comercial de México permanece estrechamente asociada con la promoción de las inversiones extranjeras, y sus iniciativas tanto multilaterales como preferenciales han incluido normas para la regulación de estas.

Con a excepción del acuerdo de Israel, todos los acuerdos de libre comercio de México contienen disoluciones relativas ala inversión que conceden a los inversores protección adicional.

⁵⁵ 16 de Abril de 2002.

Desde 1997, México también ha desplegado importantes medidas unilaterales para abrir a la inversión extranjera diversas actividades en materia de servicios, sobre todo los servicios financieros y la telecomunicaciones.

No obstante, existen ciertos ámbitos en los que no se permite la entrada de capital privado de ningún tipo, ya sea porque están estrechamente reservados para los capitales mexicanos.

Según este informe, desde el anterior examen realizado en 1997 el país ha aplicado aumentos arancelarios NFM que incrementaron el promedio del tipo aplicado aproximadamente 3% puntos porcentuales hasta 16.5% por ciento en 2001.

En consecuencia y a diferencia de la situación que existía en 1997 la estructura arancelaria de México para 2001 mostraba una progresividad arancelaria.

Ya que México ha aplicado contingentes arancelarios a varios productos agropecuarios, y la mayoría de los contingentes se reservan a países determinados. La base de la valoración en aduana depende del origen de las importaciones: f.o.b para las importaciones procedentes de interlocutores del TLCAN y c.i.f. para otras importaciones. Además, el país recurre activamente a las medidas excepcionales esencialmente las de carácter antidumping.

A su vez este informe señala que para compensar en parte el sesgo antiexportador derivado de los obstáculos al comercio impuestos a las importaciones, México promueve las exportaciones, mediante diversas concesiones en materia de derechos y de impuestos, una de las cuales ha sido notificada a la OMC como subvención a la exportación. Con arreglo a estos procedimientos, y a menos que un acuerdo de libre comercio especifique otra cosa, los insumos importados incorporados a los bienes de exportación no se gravan mediante aranceles; además también se promueven las exportaciones mediante diversos sistemas administrativos de facilitación de la imposición.

México también explota numerosos programas en apoyo a actividades selectas. En general la ayuda se aporta bien mediante servicios de financiación, que en su mayoría encauzan los bancos de desarrollo, los fondos fiduciarios públicos, o bien bajo la forma de concesiones fiscales.

Determinadas concesiones fiscales están supeditadas a la satisfacción de las prescripciones en materia de contenido nacional o se otorgan únicamente si se dispone de un producto de sustitución nacional.

En el sector agropecuario, muchas actividades se han modernizado y beneficiado de un acceso creciente a mercados extranjeros, sobre todo el de los Estados Unidos, otras siguen desenvolviéndose en una escala reducida y esencialmente orientada al consumo de subsistencia. El sector energético sigue en gran medida bajo el control estatal, ya que las disposiciones constitucionales restringen la participación privada en sectores estratégicos como la explotación de hidrocarburos y el suministro de electricidad.

En materia de políticas sectoriales, el informe señala que el sector manufacturero ha confirmado el papel que desempeña como catalizador del crecimiento económico, en la medida en que su ampliación sea relacionada directamente con su capacidad de competir en los mercados extranjeros

Ahora bien en el siguiente punto se analizara de forma mas detallada la relación de México y su principal interlocutor comercial.

4.2 RELACION COMERCIAL MEXICO – ESTADOS UNIDOS

México y Estados Unidos además de ser vecinos se han constituido en socios comerciales importantes entre si, manteniendo intercambios comerciales desde hace mas de cien años.

Por lo que Estados Unidos es el principal socio comercial de México, ya que el flujo comercial de este ultimo representante mas de el 80% por ciento del total.

Para Estados Unidos, México ocupa el tercer lugar entre los socios mas importantes. La economía de los Estados Unidos es considerada como una de las mas abiertas del mundo por sus políticas de apertura comercial que ha venido aplicando a través del tiempo con la finalidad de expandir sus mercados y obtener mercancías al menor costo posible. México por su parte, al igual que Estados Unidos en los últimos años, ha dirigido su política comercial hacia una economía abierta.

Hasta principios de los ochenta México mantenía una política proteccionista, donde sus exportaciones eran básicamente petroleras (el petróleo constituía el 75% del valor de las ventas foráneas); posteriormente se ven disminuidas cuando se reduce el precio del petróleo, lo que ocasiona problemas de liquidez para la economía mexicana, lo que dio lugar a la promoción de las exportaciones no petroleras, para ello, cambia su política comercial e ingresa al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) a mediados de los ochenta.

Con el ingreso a este organismo se instrumentaron políticas internas que estuvieron orientadas al apoyo e impulso de las exportaciones, entre las cuales destacan la concesión de impuestos, gratuidad en derechos de exportación y facilitar tramites administrativos para la exportación.

El principal objetivo fue extender sus vínculos comerciales hacia los países miembros de este organismo, sin embargo, lejos de diversificar sus mercados, México sigue manteniendo como principal socio comercial a Estados Unidos.

A mediados de los noventa con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) que incluye a México, Estados Unidos y Canadá, Como respuesta de la firma de dicho tratado se ha incrementado en volumen comercial de México con Estados Unidos, no sucediendo lo mismo con la relación México – Canadá.

En el periodo que comprende 1987 – 1990 las exportaciones totales de Estados Unidos crecieron en promedio 14.4% por ciento, en cambio, las exportaciones de Estados Unidos hacia México crecieron el 22.3% y representaron el 6.7% por ciento del total de sus exportaciones . .

Los principales socios comerciales de Estados Unidos en orden de importancia son Canadá, Japón y en tercer lugar México. Con Canadá ha mantenido un porcentaje de comercio mas o menos uniforme, ya que en 1986 le exportaba el 20.9% por ciento y en 1997 el 21.8% por ciento, y las importaciones variaron de 17.7% por ciento a 19.1% por ciento.

En segundo lugar se encuentra Japón, que había mantenido un porcentaje de comercio con Estados Unidos constante con pequeñas reducciones de 1986 a 1997 de 12.4% por ciento a 9.6% respectivamente, de igual forma disminuye las importaciones de 22% por ciento en 1986 a 13.8% por ciento en 1997.

En tercer lugar se encuentra la relación Estados Unidos – México que ha tenido un incremento de las exportaciones de 5.7% por ciento en 1986 a 10.4% por ciento en 1997; las importaciones se comportaron de igual forma, en 1986 Estados Unidos importó de México el 4.5% por ciento del total, ascendiendo estas a 9.7% en 1997(ver cuadro 1).

Cuadros 1A y 1B
Estados Unidos: Principales socios comerciales
(Porcentajes)

	Totales	Subtotal	Canadá	Japón	México	Reino unido	China	Malasia	Singapur
Año	Export	Export	Export	Export	Export	Export	Export	Export	Export
1986	100	47.3	20.9	12.4	5.7	5.3	1.4	0.0	1.6
1987	100	49.3	23.7	11.2	5.8	5.6	1.4	0.0	1.6
1988	100	49.1	21.8	11.8	6.4	5.7	1.6	0.0	1.8
1989	100	50.0	21.5	12.3	6.9	5.7	1.6	0.0	2.0
1990	100	49.9	21.1	12.4	7.2	6.0	1.2	0.0	2.0
1991	100	49.2	20.2	11.4	7.9	5.2	1.5	0.9	2.1
1992	100	50.0	20.2	10.7	9.1	5.1	1.7	1.0	2.2
1993	100	52.1	21.5	10.3	8.9	5.7	1.9	1.3	2.5
1994	100	53.5	22.3	10.4	9.9	5.2	1.8	1.4	2.5
1995	100	51.5	21.6	11.0	7.9	4.9	2.0	1.5	2.6
1996	100	52.2	21.3	10.8	9.1	5.0	1.9	1.4	2.7
1997	100	53.2	21.8	9.6	10.4	5.3	1.9	1.6	2.6

	Totales	Subtotal	Canadá	Japón	México	Reino unido	China	Malasia	Singapur
Año	Import	Import	Import	Import	Import	Import	Import	Import	Import
1986	100	51.1	17.7	22.1	4.5	4.1	1.4	0.0	1.3
1987	100	49.8	16.9	20.8	4.8	4.2	1.6	0.0	1.5
1988	100	51.0	17.7	20.3	5.1	4.1	2.0	0.0	1.8
1989	100	51.8	18.2	19.7	5.6	3.8	2.6	0.0	1.9
1990	100	51.3	18.1	18.0	6.0	4.0	3.2	0.0	2.0
1991	100	54.3	18.4	18.7	6.3	3.7	4.0	1.2	2.0
1992	100	55.1	18.3	18.0	6.5	3.7	5.0	1.5	2.1
1993	100	57.0	18.9	18.4	6.8	3.7	5.2	1.8	2.2
1994	100	58.4	19.1	17.8	7.3	3.8	6.0	2.1	2.3
1995	100	58.5	19.2	16.5	8.1	3.6	6.3	2.3	2.5
1996	100	58.0	19.5	14.4	9.1	3.6	6.7	2.2	2.5
1997	100	58.0	19.1	13.8	9.7	3.7	7.3	2.1	2.3

0 = No disponible

Fuente: Direction of Trade Statistics, Monetary Fund

La balanza comercial de México con Estados Unidos de 1990 a 1995 se mantuvo deficitaria; sin embargo, a mediados de los noventa se revierte convirtiéndose en una balanza comercial superavitaria para México (ver grafico).



Las principales exportaciones de México a Estados Unidos en 1998 se concentraron en coches de turismo y vehículos de transporte (9 mil millones de dólares), hilos, cables conductores de electricidad (5 mil millones de dólares), aparatos receptores (4 mil millones de dólares).

En lo que respecta a las importaciones, se encuentran partes y accesorios de vehículos y automotores(mil millones de dólares), circuitos integrados (3 mil millones de dólares), manufacturas de plástico (2 mil millones de dólares), así como lámparas tubos y válvulas (2 mil millones de dólares) (ver cuadro 2).

Con la estrategia de liberalización de mercados, Estados Unidos esta aprovechando las ventajas que le brindan las nuevas tendencias comerciales.

En la industria textil, por ejemplo, se tienen elevados costos de producción y salarios muy elevados, motivo por el cual a optado por trasladar gran parte de sus fabricas textiles a México, aprovechando de esta forma los privilegios que otorga la disminución de las barreras arancelarias que ha traído como consecuencia la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En materia de inversión, entre enero de 1994 y septiembre de 1999, la empresas con capital estadounidense en México materializaron inversiones por 30,588.5 millones de dólares, ocupando Estados Unidos el primer lugar en inversión en México, ya que esta representa el 58.5 % por ciento de inversión extranjera directa instalada en ese periodo.

Según la distribución sectorial de la inversión, el 59.9 % por ciento se destino a la industria manufacturera.

De acuerdo a la ubicación de la inversión proveniente de Estados Unidos , de 10852 empresas establecidas en México, el 38.4 por ciento se encuentran en el distrito federal , el 11% pro ciento en Baja California y el resto se distribuye en los diferentes estados de la republica mexicana⁵⁶.

El 17.4% por ciento de esas empresas se dedican al comercio de productos no alimenticios al por mayor, el 14.7 %5 por ciento a servicios profesionales, técnicos y especializados y el 5.9 a servicios inmobiliarios.

⁵⁶ Fuentes: Secretaria de comercio y fomento industrial, Subsecretaria de Negociaciones Comerciales Internacionales, Dirección General de Inversión Extranjera, Boletín Inversión de Estados Unidos y México , septiembre de 1999.

Bancomext the world trade atlas, 1998.

Leon Bendesky, Jordy Michelli, Fernando Chávez y Jorge Alcocer V., México - Estados Unidos Vecinos y Socios " Centro de Estudios para un nuevo proyecto nacional, S. C Nuevo Horizonte Editores, Vol. 55, 1993.

Fuentes en internet: International Monetry Fund, Direction of Trate Statistics, 1997.

United States Census Bureau, U. S Trate with Mexico in 1999, <http://www.census.gov/> .

4.3 Bancomext estrategia para la promoción de las exportaciones de los principales productos del país.

- Rasgos básicos de las exportaciones

Las exportaciones mexicanas y, en general el comercio exterior del país, presentan como principal característica la concentración. En efecto, las ventas al exterior están concentradas en productos, en empresas que las generan, en regiones del país donde provienen y en mercados de destino.

En el siguiente cuadro se ilustran 18 productos que representan el 47% por ciento de la exportación total de 1998, pero en el periodo enero – marzo de 1999 esa proporción sube a 51% por ciento; en 285 empresas, da un padrón total de mas de 2 millones, se concentra el 35% de las ventas a los mercados externos, de acuerdo con INEGI, en cinco entidades del país (D.F., México, Puebla, Jalisco y Nuevo León) se concentra el 35% de los envíos de productos al exterior, y se dirige a un solo mercado (EE.UU.) el 87.5% por ciento de las exportaciones totales⁵⁷.

En México durante los años 60's un grupo de seis o siete productos representaban mas del 60% por ciento del total exportado.

Entre ellos figuraban el jitomate, azúcar, algunos minerales, la plata, camarón, café, ciertos productos químicos en sus formas primarias, el maíz y el petróleo. La industria textil y del calzado no tenían relevancia como en la actualidad, y la industria automotriz y de auto partes, eran aun incipientes.

Y a partir de los diversos tratados comerciales que México ha firmado, ha crecido la diversificación e incluso se han obtenido superávits en intercambio con varios países. Aunque a Estados Unidos se han sumado Japón, Alemania, Canadá, España, Francia, Venezuela, Reino Unido como países de destino de los productos mexicanos, los niveles de compra no se asemejan a los de el primero.

⁵⁷ www.anierm.org.mx P.14

Como ejemplo mas evidente, se puede citar que la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en la actualidad llamada ALADI, llego a significar el 10% por ciento respecto al total de ventas mexicanas a todo el mundo.

En la actualidad solo representa el 2.5% por ciento. Esta situación es igual ya que en el caso de países de la Unión Europea, que en 1980 compraban el 16% pro ciento de lo que México vendía al exterior en 1998 apenas si compraron poco mas del 3% por ciento⁵⁸.

Si bienes cierto que poco a poco se han ido añadiendo mayor numero de empresas a la exportación. Para muchas, es cuestión de supervivencia ante un declive del mercado interno.

Hacia los años 1990-1991, un total de 200 empresas significaban cerca del 80% por ciento de la exportación. Hoy ese porcentaje se logra con un poco mas de 2,000 empresas, contando tanto los exportadores directos como indirectos. Esta cifra, sin embargo, representa el 0.02% por ciento del total de empresas existentes, según NAFIN⁵⁹.

La apertura comercial en México ha tenido un impacto regional en el país muy desigual.

Si se parte de que en la actualidad las manufacturas constituyen el sector mas importante de la actividad vinculada al comercio exterior (exportaciones e importaciones) y este a su vez representa alrededor del 50% por ciento del PIB, son importantes si se toma en cuenta que la política general de industrialización es inestable.

A esto se suma que las diversas entidades del país son un bastas en cuanto a recursos financieros disponibles, también cuentan con suficiencia de partidas para alentar la actividad productiva, infraestructura, urbanización, políticas de atracción de inversión nacional y extranjera, medios de transporte, niveles medios de educación , capacitación y experiencia en la manufactura⁶⁰.

⁵⁸ resumen examen de políticas comerciales OCDE 1995 – 2001. Pp.1,13,15.

⁵⁹ Boletín de prensa 000/18 Publicación SHCP 8 de febrero 1996.

⁶⁰ www.anierm.org.mx Revista radiografía de las exportaciones mexicanas, P.18.

En el contexto manufacturero actual, las concentraciones industriales en México coinciden con aquellos estados y regiones que más exportan. Así, en cuatro estados se concentra el 46.2% por ciento del PIB: Distrito Federal (22.8%); México (10.4%); Nuevo León (6.6%) y Jalisco (6.4%).

Es importante destacar que dichas entidades también se distinguen por el dinamismo adquirido en el sector servicios.

En solo seis Estados, se concentra el 89.3% por ciento de la inversión extranjera: Distrito Federal (59.1%); Nuevo León (10.3%); Baja California (5.9%); Chihuahua (5.8%); México (4.2%) y Tamaulipas (4.0%).

De acuerdo a lo mencionado párrafos anteriores, los cuatro tipos de concentración, en palabras textuales de Enrique Vilatela Riba (Director de Bancomext) advierten de la necesidad de buscar fórmulas para distribuir ampliamente los beneficios de la industrialización y del comercio exterior y traducirlos en bienestar generalizado al fomentar mayor incorporación de grupos sociales y regiones hasta ahora marginados y sugiere que este es un campo para la reflexión y para la propuesta de políticas y acciones.

- Las importaciones de México

En los últimos años (ver cuadro B), las importaciones que México realiza han crecido de manera acelerada, el ritmo de su expansión está directamente relacionado con el crecimiento de la economía.

Existen diversas interpretaciones para este fenómeno y aunque, al parecer, lo dilatado de las compras externas no ha provocado preocupaciones en años recientes, el crecimiento del saldo desfavorable de la balanza comercial continúa acumulándose.

Ya que hasta ahora las compras al exterior se han financiado con las exportaciones, y cuando estas no han sido suficientes, con los ingresos provenientes de diversos renglones de la balanza de pagos.

A pesar de ello, sostener ese aumento, sin que las exportaciones puedan financiar sanamente las importaciones, puede traer consecuencias como las sucedidas en los años 1992-1994, situación que puede agravarse de conformidad con algunos factores exógenos , entre los que cuenta de manera importante la situación de la economía mundial , y en especial la de Estados Unidos.

Por otra parte la tasa media de crecimiento de las importaciones en el periodo 1990 – 1998 , es de 15.9% por ciento, en contraste con la de las exportaciones , que en el mismo lapso es de 11.6% por ciento

Cuadro A
Importaciones totales de México
(Millones de dólares)

	Total	var. % Anual	Maquila	var. % Anual	Resto	var. % Anual
1990	41,593	19.6	10,321	10.6	31,272	22.9
1991	49,967	20.1	11,782	14.2	38,184	22.1
1992	62,129	24.3	13,937	18.3	48,193	26.2
1993	65,367	5.2	16,443	18	48,924	1.5
1994	79,346	21.4	20,466	24.5	58,880	20.3
1995	72,453	-8.7	26,179	27.9	46,274	-21.4
1996	89,469	23.5	30,505	16.5	58,964	27.4
1997	10,9808	22.7	36,332	19.1	73,476	24.6
1998	12,5373	14.2	42,557	17.1	82,816	12.7

Fuente: Elaborado por ANIERM con datos de Banco de México

**Regiones y países de origen
De las importaciones mexicanas
(Porcentajes)**

Región	1995	1996	1997	1998
América del N.	76.1	79.3	76.4	76.2
Estados Unidos	74.2	77.4	74.6	74.3
Canadá	1.9	1.9	1.8	1.8
ALADI	1.9	1.9	2.1	2
Chile	0.6	0.4	0.3	0.4
Venezuela	0.2	0.2	0.3	0.2
Brasil	0.7	0.7	0.7	0.8
Colombia	0.1	0.1	0.1	0.1
Unión Europea	9.3	10.6	9	9.4
Alemania	3.7	3.5	3.5	3.6
España	0.9	0.7	0.8	1
Reino Unido	0.7	0.7	0.8	0.8
Francia	1.3	1.1	1	1.1
Asia	9.1	8.3	8.3	8.2
Japón	0	4.3	3.9	3.6
Singapur	0.3	0.4	0.3	0.3
Hong Kong	0.2	0.1	0.1	0.1
Centro América	0.1	0.1	0.2	0.2
Guatemala	0	0	0	0.06
Costa Rica	0	0	0	0.07

Fuente: elaborado por ANIERM con dato de INEGI

Otro punto a observar semejante al citado en las exportaciones, es el de las compras que realiza México en los mercados externos. Estas, también manifiestan un grado de concentración alto en cuanto a los países de donde provienen así como sus productos, empresas y regiones del país que las adquieren.

En efecto, de Estados Unidos y Canadá proviene, el 76.2% por ciento de las compras al exterior esto fue en 1998, el 9.4% por ciento y el 8.2% por ciento corresponden a la Unión Europea y Asia. Aunque existe más diversificación que en los productos exportados, en tan solo 18 productos importados se concentra el 41.3% de las compras externas totales; al rededor de 2,700 empresas concentran el 78% por ciento del total importado en el año citado (1998) y las entradas citadas del país se concentra el 52% por ciento de las importaciones (ver cuadro de países y regiones y principales productos de importación).

Principales productos de importación en enero - mayo 1999
Incluye operaciones de la industria maquiladora
(Valor en millones de dólares)

Producto	Valor	Part. % respecto a actividad económica	Part.% respecto a actividad
Total de importaciones	53,474.50	*	*
Agricultura, g	1,794.40	607.6	100
1. Maíz	307	17.1	0.6
2. Semilla de so	300.6	16.8	0.6
Principales productos	607.6	33.9	1.1
Industria ext	364.8	75.8	100
1. Gas natural	43.6	12	0.1
2. Fosforita y fósforo	32.2	8.8	0.1
Principales productos	75.8	20.8	0.1
Industria maq.	49,893.00	20,065.80	100
1. Refacciones para automóviles y camiones	3,951.10	7.9	7.4
2. Piezas y partes para instalaciones eléctricas	3,658.30	7.3	6.8
3. Maquinas para proceso de información	2,438.90	4.9	4.6
4. Lámparas, válvulas. Eléctricas e incandescentes	2,239.00	4.5	4.2
5. Artefactos de pasta de resina sintética	1,665.90	3.3	3.1
6. Motores	1,283.80	2.6	2.4
7. Refacciones para aparatos de radio y t.v.	1,271.10	2.5	2.4
8. Cojinetes	953.00	1.9	1.8
9. Automóviles para transporte de personas	822.90	1.6	1.5
10. Aparatos de equipo radiofónico y telefónico	807.80	1.6	1.5
11. Generadores,	755.90	1.5	1.4
12. Receptores y	218.10	0.4	0.4
13. Papel y cartón	674.00	1.4	1.3
14. Aparatos	647.40	1.3	1.2
Principales productos	21,387.20	42.9	40
Participación	22,070.60	*	41.3

Fuente: Elaborado por ANIERM con cifras de Banxico.

Nota: * sin referencia.

En este cuadro se examina, la tendencia creciente de las importaciones realizadas por las maquiladoras. En 1989, esas compras significaban el 26.8% por ciento del

total, en 1998, ya eran el 34% por ciento. La tasa media de crecimiento en el periodo fue de 20.9% por ciento.

Por otro lado, en el mismo cuadro se puede observar como están constituidas las importaciones. Mas del 75% por ciento de las compras al exterior en el periodo son bienes intermedios. Esto habla de las oportunidades que existen para articular la producción domestica no solo a las exportaciones, sino de que las pequeñas y medianas empresas sustituyen importaciones, transformándose en proveedores de las empresas que producen en el país.

La afirmación del párrafo anterior requiere de un comentario mas detallado, es decir, en la medida en que ha crecido el proceso de globalización en el mundo, en todos los países se han debilitado las políticas y disposiciones de apoyo a ramas o sectores de la economía, básicamente, se menciona, porque contraviene los principios de la libre competencia.

Ante la ausencia de una política industrial definida claramente, se ha dejado la iniciativa del desarrollo sujeta a las fuerzas del mercado.

Si se considera que la liberación comercial que han experimentado los países en desarrollo como México han disuelto o saltado las cadenas productivas, es importante reconocer que se ha perdido articulación en el aparato productivo y muchos de los sectores industriales del país.

Este efecto se observa mejor en empresas pequeñas y medianas (Pymes) que, a pesar de ser unidades productivas que se encargan de impulsar y crear fuentes de empleo, no han sido objeto de programas o de medidas de atención especial. Al hablar de las Pymes se hace referencia a los establecimientos de la actividad productiva y de servicios, que reúnen al menos dos características:

1.- Tener de 1 a 250 trabajadores y

2.- Efectuar ventas anuales no mayores a 2,010 salarios mínimos anuales.

Estas empresas representan el 99% por ciento de los establecimientos, ocupan el 78% por ciento del personal y aportan el 69% por ciento del Producto Interno Bruto PIB.

Bancomext y la estrategia a largo plazo

Sin duda alguna México ha crecido vertiginosamente en los últimos quince años, por lo que para preservar o dar continuidad a ese crecimiento es necesario contar con una nueva política de comercio exterior que se encuentre articulada a otra industrialización, debiéndose concebir dentro un instrumento legal que sustente en términos jurídicos y económicos una congruencia en cuanto a objetivos y acciones

puntuales para conseguirlos, que permitan que los agentes económicos puedan tomar decisiones en un ambiente en el que impere la certidumbre.

Por otra parte no se considera que en caso de que se implementaran nuevas políticas estas se apartaran totalmente de la línea que se ha seguido en la actualidad del comercio mexicano, o que trataran de constituir uno nuevo, el objetivo es incluir elementos y ajustes que le permitan al país autodeterminarse y alcanzar las metas que persigue, incorporando en los beneficios del desarrollo a todos los sectores.

Así mismo una especialización dirigida a los mercados internacionales exige la participación de unidades de magnitud mediana y grande para que ocupen segmentos del mercado mundial y, simultáneamente necesita de la articulación de las demás empresas que ya exportan ya que la integración de la industria se convierte en un punto clave para que las PyMES sean generadoras de empleos, ingresos y riqueza.

También es claro que a las empresas instaladas les resulta clave una demanda interna elevada y creciente, que actúe como disparador de la inversión ya que un mercado nacional fuerte será siempre una plataforma para la actividad productiva y la exportación.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

CONCLUSIONES

Desde la más amplia perspectiva, las relaciones internacionales están estableciendo un marco de acción en el planeta, en cierta medida paradójica por un lado, con creciente frecuencia se sostiene que la globalización es un fenómeno omnipotente y que la interrelación que a diversos niveles genera, es un proceso irreversible.

Por otra parte, en el campo del comercio exterior forma parte de esta discusión, aunque también esta sujeto a exámenes diversos que llevan a conclusiones distintas, según el enfoque y la ideología.

Como por ejemplo, los que defienden el liberalismo comercial, existe una clara tendencia internacional que comprueba que las economías abiertas han demostrado eficiencia y eficacia, por el hecho de que alientan la transformación productiva, sustentada en una incorporación gradual y creciente de combinaciones de progreso tecnológico y aumento en la inversión en recursos humanos, combinación que varía de país a país.

A escala mundial, sostiene hay diversas demostraciones empíricas de que los países con el aumento más rápido en su comercio exterior, y sobre todo en sus exportaciones, también han tenido el incremento más rápido en la producción durante periodos relativamente prolongados.

El ejemplo más claro se tiene en Estados Unidos, Canadá y varias naciones de Europa, a las que recientemente se sumaron algunos países asiáticos.

Otro beneficio teórico para los países enfocados al libre comercio radica en que suelen tener mejores resultados en su eficiencia productiva, están más adaptados a las reglas del juego de la economía mundial, ya que responden a presiones competitivas que los impulsan a mejorar.

Para el caso de México, la política económica de los últimos quince años se ha apegado al enfoque descrito anteriormente, habiendo llevado al replanteamiento de las relaciones comerciales con el exterior a partir del agotamiento del modelo de industrialización basado en la protección, lo cual ha hecho que, al menos en el discurso oficial se considere al intercambio con el mundo como el motor principal del desarrollo.

México forma parte de la expansión, la importancia que su comercio exterior ha adquirido puede sostenerse en tres hechos concretos:

1. Para 1998, el comercio total del país alcanza una cifra superior a los 243 mil millones de dólares, lo que lo situó como la octava potencia exportadora a escala mundial (en 1996 ocupaba el lugar 16) y la primera en Latinoamérica, según la OMC. Su crecimiento 6.4% por ciento supera a los países del a OCDE 3.4% por ciento.
2. El peso del comercio exterior en la economía del país, que puede medirse por el cociente de la suma de exportaciones e importaciones entre el Producto nacional, representó en ese mismo año, a precios corrientes, el 51.7% por ciento cuando el 1987 significa el 18% por ciento.
3. Las ventas al exterior y las compras desde el extranjero significaron aproximadamente el 2% por ciento del total mundial en uno y otro caso, que es un porcentaje superior al de países como Suecia, Suiza, Malasia, Tailandia, Brasil o Argentina.

El desarrollo de la actividad empresarial y por lo tanto de la actividad económica enfrenta dos grandes retos:

- A. Impulsar la eficiente internacionalización de la economía mexicana.
- B. Fortalecer el mercado interno.

Para impulsar la eficiente internacionalización de la economía mexicana se requiere:

- A. Aprovechar las oportunidades que se abren con los tratados de libre comercio y los acuerdos multilaterales.
- B. Aumentar y diversificarla oferta exportable.
- C. E incorporar nuevos actores a las cadenas de exportación.
- D. Así como el fortalecimiento del mercado interno; mediante.
 - La mejora regulatoria en los tres niveles de gobierno.
 - Propiciar mayor competencia económica con el fortalecimiento de la Comisión Federal de Competencia (CFC).
 - Desarrollo regional y sectorial.
 - Elevar la competitividad de las PyMES.
 - Desarrollo de la economía digital.

En lo que respecta a la globalización de los mercados, la creciente importancia del comercio y la inversión en la actividad económica en los últimos 40 años el comercio mundial como proporción de la producción mundial se ha triplicado.

Actualmente las exportaciones de mercancías rebasan los 5.6 billones de dólares.

En el caso de México en específico, este ha incrementado su presencia en el mercado global, con la adhesión de México al GATT en 1986 y la entrada en vigor del tratado de Libre Comercio de América del Norte en 1994.

Cabe destacar que en 15 años ha septuplicado sus exportaciones pasando de 22 mil millones de dólares en 1986 a más de mil millones en 2000.

Es el tercer receptor de inversión extranjera directa (IED) entre los países en desarrollo, ya que tiene una captación de 12 mil millones de dólares promedio anual registrado en los últimos cinco años.

México es el octavo exportador del mundo y primero en América Latina.

Ahora bien, la red de TLC's (tratados de Libre Comercio) incentiva a las empresas de todo el mundo a invertir en México porque favorece la integración de más empresas mexicanas a la oferta exportable.⁶¹

En lo que respecta, a la competencia de bienes México compete en el mercado de bienes con EE.UU y la Unión Europea con los originarios de estas regiones y con los procedentes de otros países.

- Corea del Sur y Taiwán por su alto nivel tecnológico.
- China e India por sus bajos costos de mano de obra.

Otro punto a destacar dentro de la internacionalización de la economía es el del TLCAN, se ha propiciado un incremento sustancial de las corrientes de comercio con EE.UU y Canadá.

Uno de los factores para mantener la permanencia de México en el TLCAN es la infraestructura de transporte, que requiere de inversión, ya que la mayoría del comercio con EE.UU se realiza vía terrestre:

⁶¹ La internacionalización de la economía mexicana tiene acceso preferencial a 850 millones de consumidores en 32 países.

- A. Carretero 74% por ciento.
- B. Ferroviario 13% por ciento.
- C. Marítimo 10% pro ciento.
- D. Aéreo 3% por ciento.

En 1999, se realizaron 4.5 millones de cruces fronterizos de autotransporte de carga entre México y EE.UU.

Para el caso del TLCUE, Europa Occidental es la primera potencia comercial y el mercado más grande del mundo; 390 millones de consumidores y compras al exterior por mas de 970 millones de dólares.

Para diversificar las relaciones económicas, es prioritario:

- Administrar el TLCUEM
- Apoyar y dar seguimiento al proceso de ratificación del TLC México – AELC (Asociación Europea de Libre Comercio).

Cabe destacar que la diversificación de exportaciones ha cambiado ya que en 1982 las exportaciones se basaban en los siguientes rubros, agropecuario 5% por ciento, manufacturas 25% por ciento, petroleras y minería 70% por ciento.

En 1999, el panorama es totalmente distinto ya que las exportaciones agropecuarias pasaron a 3% por ciento, petroleras y minería disminuyeron hasta quedar en un 7.6% por ciento y las manufacturas aumentaron hasta un 89% por ciento.⁶²

Esta diversificación ha permitido aminorar los efectos adversos de la caída en los precios del petróleo.

Es importante mencionar que como incremento del valor agregado nacional para la internacionalización de la economía mexicana.

⁶²Fuente : Secretaria de Economía con datos de Banxico.

1. Los tratados exigen cumplimiento de reglas de origen.
2. El contenido nacional se convierte en el común denominador de todas las exportaciones.
3. México se convierte en un centro estratégico de producción.

Para el caso de la competencia, se debe vigilar el cumplimiento y funcionamiento de los TLC's en vigor y nuevas negociaciones como el:

- Aprovechamiento de las oportunidades que brindan los TLC's.
- Esto daría como resultado la profundización de los beneficios de libre comercio.

Existen tres factores que limitan el desarrollo regional y cadenas productivas:

- A. El crecimiento económico con grandes desequilibrios regionales.
- B. Las limitaciones presupuestales, que han acentuado el desequilibrio regional.
- C. La integración del sur sureste del país que ha sido lenta.

Para el rubro de las cadenas productivas; su situación actual se enumera en cuatro rubros.

- A. Algunas eficientes altamente integradas
- B. Otras cadenas con bajo nivel de integración
- C. Clusters o agrupamientos industriales exitosos
- D. Las agroindustriales en proceso de reconversión.

Los retos son el desarrollo de infraestructura, impulso a la industrialización, capacitación de mano de obra educación, así como el incremento de recursos asignados, en la articulación eficiente de cadenas productivas con mayor numero de proveedores nacionales.

Para lograr lo citado en el párrafo anterior, se requiere una mejora regulatoria de la actividad económica, propiciando, un ambiente mas adecuado al desempeño eficiente y dinámico de las actividades productivas , mediante el fortalecimiento de la Comisión Federal de Mejora Regulatoria y la promoción en la coordinación de los tres ordenes de gobierno.

En el punto de las micro y pequeñas empresas:

Se requiere capacitación y desarrollo de las capacidades gerenciales de las micro y pequeñas empresas.

Incentivos a la vocación emprendedora de micro y pequeñas empresas.

Micro créditos con condiciones preferenciales.

Para la regularización de la actividad empresarial se necesita el encauzamiento de la economía informal hacia la legalidad mediante el combate al contrabando, la piratería y al robo de mercancías.

Así como una sustitución de las mercancías que se expenden en los mercados fijos o itinerantes por mercancías producidas o importadas legalmente.

- A. Capacitación empresarial o el reentrenamiento laboral
- B. Participación en los beneficios de la seguridad social y la incorporación gradual al padrón fiscal.
- C. Acuerdos con los empresarios informales y con todos los órdenes de gobierno.

Por ultimo se considera que el desarrollo de la economía digital ha tenido grandes avances entre ellos existe la promoción mediante diversos proyectos como por ejemplo el Proyecto e- México, que fue coordinado por la empresa publica y privada para impulsar el aprovechamiento de la oportunidades del nuevo entorno digital.

Entre los retos que enfrenta se encuentra el brindar seguridad jurídica en el uso de medios electrónicos y abatir los costos de transacción. Adecuar la normatividad en materia de factura y firma electrónica, conservación de mensajes de datos, delitos cibernéticos, entre otras.

Así como la prestación de servicios del sector publico por la vía digital.

Durante el año 2001, el comercio exterior global de México se caracterizó por una contracción tanto de las exportaciones (-4.8% por ciento) como de las importaciones (-3.5% pro ciento). En lo relativo a las ventas mexicanas, su reducción se explica, fundamentalmente, por la pérdida de dinamismo de la economía norteamericana, principal mercado de destino de las mismas.

En cuanto a las compras mexicanas, su descenso obedece a la fuerte contracción sufrida en el ritmo de crecimiento del producto interno bruto de este país, el cual pasó de 7% por ciento en 2000 a ser nulo en 2001. Como resultado de lo anterior, el déficit comercial mexicano aumentó, pasando de 8,003 millones de dólares en 2000 a 9,729 millones de dólares en 2001.

Contrariamente a lo sucedido a nivel global, el comercio de México con los países de la ALADI se expandió. Mientras las exportaciones mexicanas dirigidas a la región aumentaron en forma moderada (6.4%), sus importaciones procedentes de ese mismo mercado experimentaron un incremento significativo (18.3%). Como consecuencia del mayor dinamismo de las compras respecto de las ventas, el déficit comercial mexicano con la región aumentó, pasando de 1,309 millones de dólares en 2000 a 1,866 millones de dólares en 2001.

En cuanto al crecimiento de las exportaciones mexicanas hacia la región, el mismo se vincula con el importante aumento de las ventas hacia la comunidad Andina (15.3%), destacándose por su dinamismo las destinadas a Ecuador (18.4%) y Venezuela (34.3%). Por su parte, las colocaciones en el MERCOSUR crecieron aun ritmo más moderado (2.6%), dado que si bien aumentaron aquellas dirigidas a Brasil (13.1%), las destinadas a Argentina se contrajeron (-15.6%).

En lo relativo al incremento de las importaciones mexicanas procedentes de la ALADI, el mismo se debió, fundamentalmente, al importante dinamismo operado en las compras originarias de Brasil (16.5%) y Chile (9.1%), principales mercados de origen intrarregional.

Con el resto del mundo, el déficit comercial de México pasó de 6,694 millones de dólares en 2000 a 7,863 millones de dólares en 2001, dado que las ventas extrarregionales se contrajeron (-4.9%) más que las importaciones desde fuera de la región (-4.1%).

Con su principal socio, los flujos comerciales de México sufrieron un retroceso. En efecto, mientras las exportaciones mexicanas destinadas a Estados Unidos se redujeron un 5%, sus importaciones desde este país cayeron un 10.9% por ciento como resultado, el saldo comercial de México con Estados Unidos presentó un superávit de 26,619 millones de dólares en el año 2001, superior al registrado en 2000 (20,081 millones de dólares).

Las ventas dirigidas hacia el otro socio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte, Canadá, cayeron 8.4%, mientras que las compras con este origen crecieron 5.4% por ciento.

Con las otras áreas geoeconómicas, el comercio de México se caracterizó por una contracción de las colocaciones en la Unión Europea (-4.7%) y, en mayor medida, en Japón (-33.1%), así como por una expansión de las ventas al resto de Asia (7.3%) y de las compras en todos los orígenes.

De lo expuesto en los puntos anteriores se puede concluir que el comercio exterior de México sin duda, ha crecido vertiginosamente en los últimos 15 años, con una tasa media anual muy superior a la de muchos países del orbe, y su peso en la producción total bruta del país es de trascendencia total.

De igual forma, se ofrecen fundamentos respecto a la contribución efectiva de esa actividad en renglones estratégicos de la economía, como la balanza comercial y de pagos, la estructura productiva, el desenvolvimiento regional y el impacto en el desarrollo del país.

Haciendo una enumeración apretada, los rasgos más importantes de los resultados del comercio exterior actual son los siguientes:

- Alta concentración de la actividad en productos, empresas, regiones del país que lo generan y países con los que se realiza.
- Crecimiento más que proporcional de las actividades de maquila, que no han logrado incrementar el contenido nacional mediante la proveeduría nacional.
- Una tendencia recurrente al déficit de la balanza comercial, que debe ser financiado con otras cuentas de la balanza de pagos o a la devaluación del peso.

- La ruptura de los eslabones de la cadena productiva en una gran cantidad de sectores de la actividad productiva.
- Insuficiencia de los instrumentos de fomento y promoción, en especial los que pudiesen dirigirse a las PyMES.
- Decrecimiento relativo de la demanda agregada y del mercado interno.
- Carencia de los recursos financieros y crediticios dirigidos a la actividad productiva y de servicios, y al comercio exterior.
- Un proceso de desreglamentación insuficiente.
- El crecimiento de las exportaciones ha estado sostenido en las variaciones del tipo de cambio real, y de la reducción del costo directo más importante en la producción: el salario. Por el contrario, salvo en el caso de las empresas transnacionales y ello de manera parcial, el aprovechamiento del costo de la mano de obra ha resultado como un inhibidor de la utilización de tecnología cada vez más moderna, o se han preferido los proyectos intensos en mano de obra.

En concreto articular la economía nacional a la mundial requiere de un gran esfuerzo por aumentar al máximo posible la eficiencia y competitividad de todos los agentes de la sociedad.

Las ventajas competitivas que se poseen en un momento determinado no son suficientes si no se encuentra la fórmula para generar un proceso permanente que las consolide y diversifique gradualmente.

BIBLIOGRAFÍA

Básica:

Porter Michael. "La riqueza competitiva de las naciones"; editorial Bergara, Buenos Aires, 1991.

Reynolds W. Klark. "La economía mexicana su estructura y crecimiento en el siglo XX"; Fondo de Cultura Económica, 1973.^(1ra)

Romo Guillén, Hector, "El sexenio de crecimiento cero", editorial Nueva Era, México, 1982^(1ra) 1988^(2da).

Smith Adam. "Teorías del Comercio internacional" Libro IV, editorial Neva Era, México, 1979.

Sheahan Jhon. Modelos de desarrollo en America Latina, editorial Alianza mexicana, México D.F, 1984.

Torres , Gaytan, Ricardo. "Un siglo de devaluaciones del peso mexicano" , Fondo de Cultura Económica.

Complementaria:

Alvarez, Guirza, Eric "Breve descripción e importancia de la banca de desarrollo en diversos países", Revista ;Federalismo y Desarrollo, Vol.64 , México D.F,2000.

Análisis del gobierno salinista, Revista, Expansión, Vol.26 No 635, 2 de marzo , 1995.

Bendesky , Leon, "Estados Unidos , vecinos y socios" . Centro de estudios para un nuevo proyecto nacional, s.c . nuevo horizonte, Vol. 55 , 1993.

Bendesky, Leon, "Economía regional en la era de la globalización", Revista; Banco nacional de Comercio Exterior, Vol. 44 , No. 11.

Cloter , Pablo, "El comportamiento de la banca de desarrollo en México " Revista; Federalismo y Desarrollo, Vol.64 , México D.F,2000.

Cruz , Espitia, Emigdio "La banca de desarrollo en el contexto del siglo XXI" Revista; Federalismo y Desarrollo , Vol.64 México D.F 2000.

F. Doran Charles, "La liberación de los comercios regional y mundial al estilo de América" Banco Nacional de Comercio Exterior . Vol.44 No.11.

M , Bueno Gerardo "Consideraciones sobre la banca de desarrollo en México " Revista, Federalismo y Desarrollo, Vol.64, México D.F 2000.

Martinez, Jose Ignacio "Momento económico el ingreso de México a la OCDE" Revista; organización para Cooperación y Desarrollo Económicos OCDE, Vol.85.

Perez , Motta, Eduardo "Efectos sobre la asignación de recursos dela nueva estrategia política comercial" Revista: Banco Nacional de Comercio Exterior. Vol. 44 , No.44.

Cuestionario Básico para solicitar PyME Digital 250 Capital Trabajo

Antes de obtener los archivos que contienen el Cuestionario de Elegibilidad y la Solicitud de Crédito e iniciar el llenado de la información, le solicitamos que responda con un “SI” o un “NO” a las preguntas del siguiente cuestionario básico:
Requisitos a cumplir

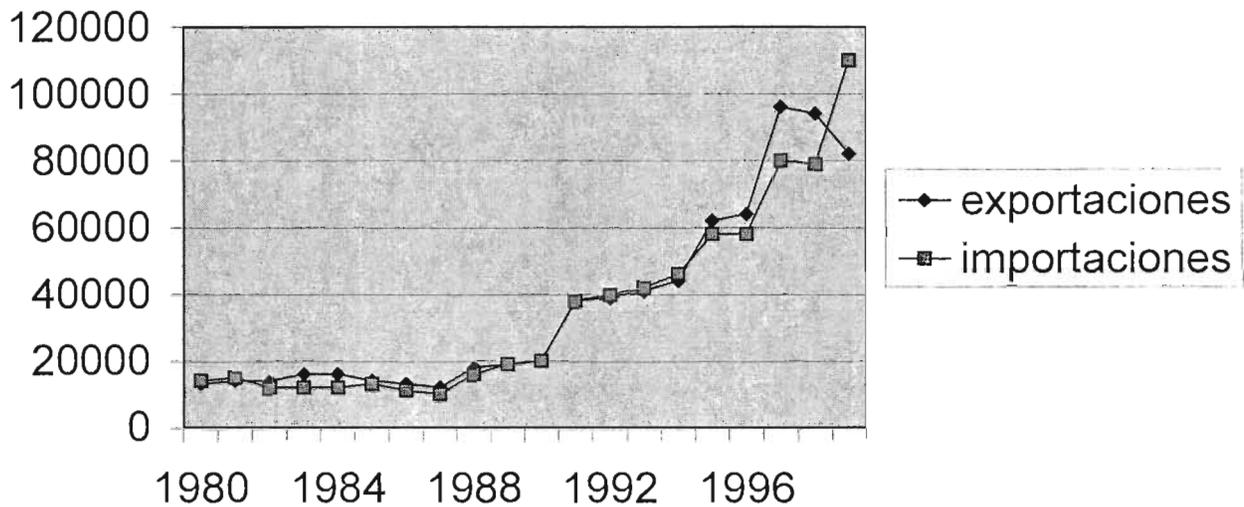
- ¿La actividad de la empresa comprende alguna de las siguientes?
 - a. Exportación Directa
 - b. Exportación Indirecta
 - c. Sustitución de importaciones
 - d. Iniciará próximamente alguna de las actividades anteriores
- ¿La empresa está legalmente constituida, o es una persona física con actividad empresarial?
- ¿Se encuentra al corriente de sus pagos con otras instituciones financieras, gubernamentales y de servicios?
- ¿La empresa inició operaciones al menos hace 24 meses, o ha realizado durante los últimos 12 meses dos exportaciones directas o indirectas?
- ¿Está en posibilidad de otorgar como garantía un bien inmueble libre de gravamen?

Causas de Rechazo

- ¿Presenta embargos?
- ¿Está en huelga ó emplazada a huelga?
- ¿Está en suspensión de pagos?
- ¿Está declarada en estado de quiebra?

Si en todas las respuestas de “Requisitos a cumplir” contestó “SI” y en todas las de “Causas de rechazo” contestó “NO”, ha concluido satisfactoriamente la primera fase de la auto-evaluación, entonces seleccione la opción “Cuestionario de Elegibilidad y Solicitud de Crédito”. En caso contrario, es importante recordarle que no se le podrá otorgar el crédito en tanto no resuelva la causante de dicha negativa.

Mexico: relacion comercial con Estados Unidos 1980-1999 (millones de dolares)

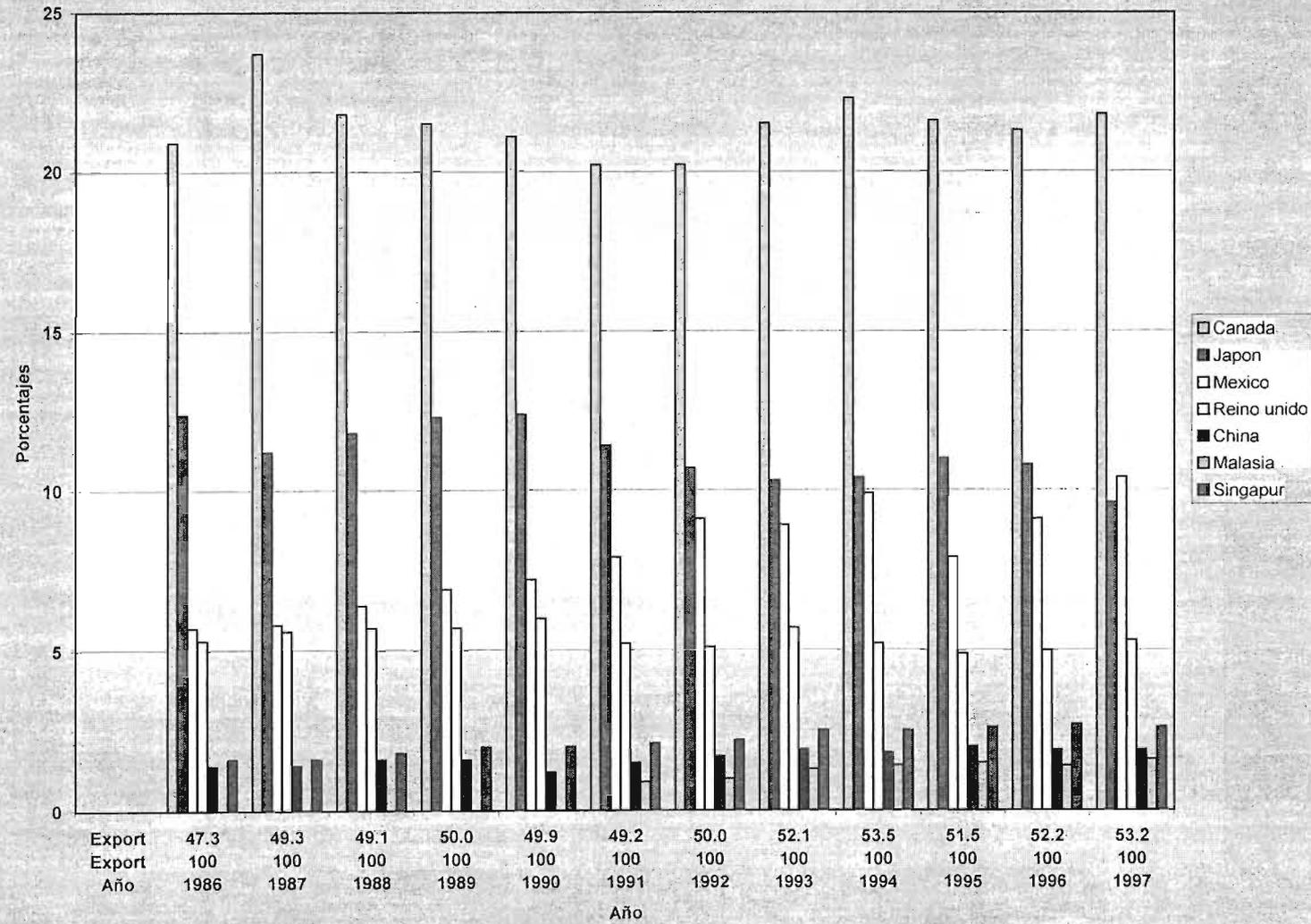


Fuente: Direction of Trade Statistics, 1997
U. S wiht Mexico in 1998-1999

RELACION COMERCIAL CON EE.UU 1980-1999 MILLONES DE DOLARES

exportaciones	importaciones	año
13000	14000	1980
14000	15000	1981
14000	12000	1982
16000	12000	1983
16000	12000	1984
14000	13000	1985
13000	11000	1986
12000	10000	1987
18000	16000	1988
19000	19000	1989
20000	20000	1990
38000	38000	1991
39000	40000	1992
41000	42000	1993
44000	46000	1994
62000	58000	1995
64000	58000	1996
96000	80000	1997
94000	79000	1998
82000	110000	1999

Porcentajes principales socios comerciales



Cuadro 2
Mexico: comercio con Estados Unidos por principales productos

Producto	Exportaciones				Importaciones										
	Millones de dolares			Crecimiento	Estructura			Producto	Millones de dolares			Crecimiento	Estructura		
	1996	1997	1998	98 / 97	1996	1997	1998			1996	1997	1998	98 / 97	1996	1997
Total	79.964	93.979	102.872	9,5	100,0	100,0	100,0	Total	67.538	81.702	93.095	13,9	100,0	100,0	100,0
Coches de turismo y demas vehiculos de transporte	7.574	8.030	9.637	20,0	9,5	8,5	9,4	Partes y accesorios de vehiculos y automotores	4.597	5.191	5.201	0,2	6,8	6,4	5,6
Hilos, cables y demas conductores para electricidad	4.357	4.846	5.118	5,6	5,4	5,2	5,0	Circuitos integrados	2.293	2.572	3.204	24,6	3,4	3,1	3,4
Aceites crudos de petroleo	8.479	8.159	5.046	-38,2	10,6	8,7	4,9	Manufacturas de plastico	2.045	2.465	2.422	-1,7	3,0	3,0	2,6
Aparatos receptores de television	3.238	3.758	4.846	29,0	4,0	4,0	4,7	Lamparas tubos y valvulas	1.508	1.487	2.357	58,5	2,2	1,8	2,5
Computadoras	2.181	3.193	3.885	21,7	2,7	3,4	3,8	Hilos y cables	2.024	2.284	2.337	0,2	3,0	2,8	2,5
Partes y accesorios de vehiculos y automoviles	2.587	3.135	3.676	17,3	3,2	3,3	3,6	Aparatos para el corte de Circuitos electricos	1.408	1.745	2.050	17,5	2,1	2,1	2,2
Vehiculos automoviles de transporte	3.310	3.767	3.435	-8,8	4,1	4,0	3,3	Manufacturas de hierro o acero	1.333	1.535	1.716	11,8	2,0	1,9	1,8
Aparatos para circuitos electricos	1.480	1.776	2.013	13,3	1,9	1,9	2,0	Coches de turismo	779	1.298	1.512	16,5	1,2	1,6	1,6
Aparatos receptores de radiotelefonos	1.349	1.926	1.925	-0,1	1,7	2,0	1,9	Aceites de petroleo	1.044	1.496	1.407	-5,9	1,5	1,8	1,5
Transformadores electricos	1.264	1.551	1.913	23,3	1,6	1,7	1,9	Partes para la fabricaion de aparatos	845	1.766	1.342	-24,0	1,3	2,2	1,4
Partes y accesorios para maquinas de oficina	785	1.251	1.806	44,4	1,0	1,3	1,8	Computadoras	857	1.040	1.164	11,9	1,3	1,3	1,3
Otros	43.360	52.587	59.572	13,3	54,2	56,0	57,9	Otros	48.805	58.823	68.383	16,3	72,3	72,0	73,5

Fuente : World Trade Atlas Bancomext

Cuadro 2
México: comercio con Estados Unidos por principales productos

Producto	Exportaciones				Importaciones										
	Millones de dolares			Crecimiento	Estructura			Producto	Millones de dolares			Crecimiento	Estructura		
	1996	1997	1998	98 / 97	1996	1997	1998			1996	1997	1998	98 / 97	1996	1997
Total	79.964	93.979	102.872	9,5	100,0	100,0	100,0	Total	67.538	81.702	93.095	13,9	100,0	100,0	100,0
Coches de turismo y demás vehículos de transporte	7.574	8.030	9.637	20,0	9,5	8,5	9,4	Partes y accesorios de vehículos y automotores	4.597	5.191	5.201	0,2	6,8	6,4	5,6
Hilos, cables y demás conductores para electricidad	4.357	4.846	5.118	5,6	5,4	5,2	5,0	Circuitos integrados	2.293	2.572	3.204	24,6	3,4	3,1	3,4
Aceites crudos de petróleo	8.479	8.159	5.046	-38,2	10,6	8,7	4,9	Manufacturas de plástico	2.045	2.465	2.422	-1,7	3,0	3,0	2,6
Aparatos receptores de televisión	3.238	3.758	4.846	29,0	4,0	4,0	4,7	Lámparas tubos y válvulas	1.508	1.487	2.357	58,5	2,2	1,8	2,5
Computadoras	2.181	3.193	3.885	21,7	2,7	3,4	3,8	Hilos y cables	2.024	2.284	2.337	0,2	3,0	2,8	2,5
Partes y accesorios de vehículos y automóviles	2.587	3.135	3.676	17,3	3,2	3,3	3,6	Aparatos para el corte de Circuitos eléctricos	1.408	1.745	2.050	17,5	2,1	2,1	2,2
Vehículos automóviles de transporte	3.310	3.767	3.435	-8,8	4,1	4,0	3,3	Manufacturas de hierro o acero	1.333	1.535	1.716	11,8	2,0	1,9	1,8
Aparatos para circuitos eléctricos	1.480	1.776	2.013	13,3	1,9	1,9	2,0	Coches de turismo	779	1.298	1.512	16,5	1,2	1,6	1,6
Aparatos receptores de radiotelefonía	1.349	1.926	1.925	-0,1	1,7	2,0	1,9	Aceites de petróleo	1.044	1.496	1.407	-5,9	1,5	1,8	1,5
Transformadores eléctricos	1.264	1.551	1.913	23,3	1,6	1,7	1,9	Partes para la fabricación de aparatos	845	1.766	1.342	-24,0	1,3	2,2	1,4
Partes y accesorios para máquinas de oficina	785	1.251	1.806	44,4	1,0	1,3	1,8	Computadoras	857	1.040	1.164	11,9	1,3	1,3	1,3
Otros	43.360	52.587	59.572	13,3	54,2	56,0	57,9	Otros	48.805	58.823	68.383	16,3	72,3	72,0	73,5

Fuente : World Trade Atlas Bancomext

Cuadros 1A y 1B
Estados Unidos: Principales socios comerciales
(Porcentajes)

	Totales	Subtotal	Canada	Japon	Mexico	Reino unido	China	Malasia	Singapur
Año	Export								
1986	100	47,3	20,9	12,4	5,7	5,3	1,4	0,0	1,6
1987	100	49,3	23,7	11,2	5,8	5,6	1,4	0,0	1,6
1988	100	49,1	21,8	11,8	6,4	5,7	1,6	0,0	1,8
1989	100	50,0	21,5	12,3	6,9	5,7	1,6	0,0	2,0
1990	100	49,9	21,1	12,4	7,2	6,0	1,2	0,0	2,0
1991	100	49,2	20,2	11,4	7,9	5,2	1,5	0,9	2,1
1992	100	50,0	20,2	10,7	9,1	5,1	1,7	1,0	2,2
1993	100	52,1	21,5	10,3	8,9	5,7	1,9	1,3	2,5
1994	100	53,5	22,3	10,4	9,9	5,2	1,8	1,4	2,5
1995	100	51,5	21,6	11,0	7,9	4,9	2,0	1,5	2,6
1996	100	52,2	21,3	10,8	9,1	5,0	1,9	1,4	2,7
1997	100	53,2	21,8	9,6	10,4	5,3	1,9	1,6	2,6

	Totales	Subtotal	Canada	Japon	Mexico	Reino unido	China	Malasia	Singapur
Año	Import								
1986	100	51,1	17,7	22,1	4,5	4,1	1,4	0,0	1,3
1987	100	49,8	16,9	20,8	4,8	4,2	1,6	0,0	1,5
1988	100	51,0	17,7	20,3	5,1	4,1	2,0	0,0	1,8
1989	100	51,8	18,2	19,7	5,6	3,8	2,6	0,0	1,9
1990	100	51,3	18,1	18,0	6,0	4,0	3,2	0,0	2,0
1991	100	54,3	18,4	18,7	6,3	3,7	4,0	1,2	2,0
1992	100	55,1	18,3	18,0	6,5	3,7	5,0	1,5	2,1
1993	100	57,0	18,9	18,4	6,8	3,7	5,2	1,8	2,2
1994	100	58,4	19,1	17,8	7,3	3,8	6,0	2,1	2,3
1995	100	58,5	19,2	16,5	8,1	3,6	6,3	2,3	2,5
1996	100	58,0	19,5	14,4	9,1	3,6	6,7	2,2	2,5
1997	100	58,0	19,1	13,8	9,7	3,7	7,3	2,1	2,3

0 = No disponible

Fuente: Direccion of Trade Statistics, Monetary Fund

PERSONA FISICA

1. Original de Solicitud de Crédito PYME Capital de Trabajo, debidamente requisitada y firmada en todas sus
2. Original del Cuestionario para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) Capital de Trabajo con
3. Original de Carta de autorización para solicitar información del Buró de Crédito del solicitante debidamente
4. Fotocopia de comprobante de domicilio del solicitante (recibo de pago de energía eléctrica o teléfono a nombre
5. Estados Financieros correspondientes al último ejercicio fiscal, certificados por contador o despacho externo
6. Estados financieros del ejercicio en curso, con antigüedad no mayor a 60 días a partir de la fecha de la
7. Fotocopia del acta de matrimonio o declaración de estado civil del solicitante
8. Fotocopia de la escritura del bien inmueble propio o de terceros que será otorgado en garantía. Incluyendo
9. Si el bien inmueble a hipotecar es propiedad de una persona física diferente al solicitante, acta de matrimonio
10. Si el bien inmueble a hipotecar es propiedad de una persona moral, copia certificada de Escritura Constitutiva
11. Fotocopia de cédula de identificación fiscal del solicitante
12. Estado de situación patrimonial del solicitante que incluya pasivos, con una antigüedad no mayor a 60 días
13. Fotocopia de la Clave Unica de Registro de Población CURP del solicitante
14. Fotocopia de la cédula profesional del C.P. que firma los estados financieros
15. Fotocopia de contratos, pedidos en firme, cartas de intención, negociaciones con empresas nacionales o
16. Si el solicitante tiene menos de dos años exportando de manera directa o indirecta, copias de los pedimentos
17. Se requerirá previo a la autorización del financiamiento, avalúo del inmueble otorgado en garantía y una vez

La documentación señalada anteriormente, es la mínima indispensable para dar ingreso a su solicitud de

En el caso de aprobarse el financiamiento deberá firmarse el Contrato de Crédito requiriendo lo siguiente

Requisitos previos a la contratación:

Comprobante de pago de la comisión de apertura

Certificado de libertad de gravamen del o de los inmuebles dados en garantía, cuya antigüedad no deberá ser

Requisitos previos al ejercicio:

Presentar Tarjeta de Conocimiento de Firmas que será proporcionada por Bancomext

Presentar póliza de seguro de vida del solicitante, el valor mínimo de la póliza será del 100% del monto del

Presentar póliza de seguro que cubra los riesgos del bien o bienes inmuebles dados en garantía, el valor mínimo
Presentar endosos preferenciales a favor de Bancomext, de las pólizas de seguro señaladas en los incisos

Requisitos durante la vigencia del financiamiento:

Cumplir con los Criterios de Elegibilidad Financieros del Esquema PYME

Presentar estados financieros internos trimestrales o anuales, lo que dependerá del monto del financiamiento

Si el solicitante no está obligado a dictaminar sus estados financieros, deberá presentar estados financieros

Mantener vigentes las pólizas de seguro de vida del acreditado y del bien o bienes inmuebles otorgados en

Entregar cualquier información que solicite Bancomext, con motivo del financiamiento otorgado

ANEXO "B"

(PERSONA FISICA)

(NOMBRE DEL SOLICITANTE DE CREDITO O INVESTIGADO)

autorizo al BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR, S.N.C. para que por conducto de la

Asimismo, declaro bajo protesta de decir verdad que conozco la naturaleza y contenido de la

Nombre: (DEL SOLICITANTE DE CREDITO O INVESTIGADO)

R.F.C.:

Domicilio: (CODIGO POSTAL INDISPENSABLE)

Teléfono y Fax:

Fecha: (en que se firma)

Estoy consciente y acepto que este documento quede en propiedad de BANCO NACIONAL DE

NOMBRE Y FIRMA (AUTOGRAFA)
DEL INVESTIGADO

**SOLICITUD DE CREDITO
PYME CAPITAL DE TRABAJO
PERSONAS FISICAS**

FECHA:

I. PERSONA QUE REGISTRA LA SOLICITUD

A. DATOS GENERALES DEL SOLICITANTE

APELLIDO PATERNO		APELLIDO MATERNO		NOMBRE (S)		AP. CASADA	
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
SEXO	EDO.CIVIL	FECHA DE NACIMIENTO		R.F.C.	C.U.R.P.		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		<input type="text"/>	<input type="text"/>		
ESCOLARIDAD		PROFESION		ACTIVIDAD O GIRO			
<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>			
DOMICILIO DE LA OFICINA (FISCAL)							
CALLE Y NUMERO				COLONIA			
<input type="text"/>				<input type="text"/>			
DEL/MUNIC	ESTADO	C.P.	TELEFONO	FAX	E-MAIL		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		
DOMICILIO PARA RECIBIR CORRESPONDENCIA							
CALLE Y NUMERO				COLONIA			
<input type="text"/>				<input type="text"/>			
DEL/MUNIC	ESTADO	C.P.	TELEFONO	FAX	E-MAIL		
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>		

II. SELECCION DEL CREDITO SOLICITADO Y GARANTIAS OFRECIDAS

A. CARACTERISTICAS DEL CREDITO

TIPO DE CREDITO	DESTINO	MONTO	MONEDA	PLAZO DE LA LINEA
<input type="text"/>				

B. GARANTIAS DEL CREDITO

B.1) CESION DE DERECHOS DE COBRO DE LAS CUENTAS POR COBRAR

SI

NO

--	--

B.2) GARANTIA HIPOTECARIA

DESCRIPCION Y UBICACIÓN DEL BIEN O BIENES INMUEBLES A HIPOTECAR	PROPIETARIO	VALOR ESTIMADO M.N.	COBERTURA

III. ANTECEDENTES CREDITICIOS Y BANCARIOS DEL SOLICITANTE

A. REFERENCIAS BANCARIAS

INSTITUCION FINANCIERA	PLAZA / SUCURSAL	NUM. CTA.	MONEDA	EJECUTIVO	TELEFONO

B. REFERENCIAS COMERCIALES

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO

C. REFERENCIAS PERSONALES

NOMBRE	DIRECCION	TELEFONO

--	--	--

D. DEMANDAS

INDICAR SI TIENE DEMANDAS O EMBARGOS EN SU CONTRA Y EL ESTATUS ACTUAL

--

IV. ASPECTOS TECNICOS

BIENES Y SERVICIOS

BIENES O SERVICIOS QUE OFRECE (En orden de importancia)

V. INFORMACION COMERCIAL

A. COMERCIALIZACION

CLIENTES (En orden de importancia)	NACIONALIDAD	PRODUCTO	% PARTICIPACION EN SUS VENTAS		PLAZO QUE CONCEDE A LAS VENTAS
			NACIONALES	EXPORTACION	

B. EXPERIENCIA EXPORTADORA

previos a la fecha de la presente solicitud.

CLIENTE	NO. FACTURA	MONTO	NO.	FECHA

CLIENTE	NO. FACTURA	MONTO	PEDIMENTO	PEDIMENTO

menos 24 meses previos a la fecha de la presente solicitud.

CLIENTE	NO. FACTURA	FECHA FACTURA	MONTO

DOCUMENTOS ANEXOS A LA SOLICITUD

- CUESTIONARIO PARA LA ATENCION DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA (PYME), CAPITAL DE TRABAJO.
- LA DOCUMENTACION QUE CORRESPONDA DE ACUERDO A LA RELACION DE INFORMACION REQUERIDA PARA SOLICITUDES PYME (ANEXO "A").

- AUTORIZACION PARA INVESTIGACION CREDITICIA (ANEXO "B").

EN CASO DE QUE LA INFORMACION PARA EL TRAMITE DE ESTA SOLICITUD REQUIERA DE ESPACIOS MAYORES A LOS CONTENIDOS EN ESTE FORMATO, FAVOR DE PROPORCIONARLA EN UN DOCUMENTO ADICIONAL.

SUSCRIBO Y DECLARO QUE TODA LA INFORMACION CONTENIDA EN ESTA SOLICITUD Y SUS ANEXOS ES VERIDICA. EN FORMA ADICIONAL AUTORIZO A BANCOMEXT PARA QUE LLEVE A CABO INVESTIGACIONES Y MONITOREO PERIODICO SOBRE MI COMPORTAMIENTO CREDITICIO.

NOMBRE:

CARGO:

OBSERVACIONES:

EN LA MEDIDA EN QUE LA SOLICITANTE DE CREDITO REQUISITE ADECUADAMENTE ESTE FORMATO Y PROPORCIONE A BANCOMEXT LA INFORMACION DE SUSTENTO REQUERIDA EN FORMA SUFICIENTE, LEGIBLE, OPORTUNA Y PRECISA, SU SOLICITUD PODRA SER ATENDIDA.

DE APROBARSE SU SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO, EL ACREDITADO SE SUJETARA AL PROCESO DE FORMALIZACION A TRAVES DE LA SUSCRIPCION DEL CONTRATO DE CREDITO RESPECTIVO, PARA LO CUAL SE DEBERAN CUMPLIR LAS CONDICIONES QUE BANCOMEXT HAYA ESTABLECIDO, ASI COMO PROP

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
Cuestionario para la Atención de la Pequeña y Mediana Empresa
Capital de Trabajo
Persona Física

Nombre del Solicitante:

Moneda en que desea el crédito:

1. Monto del crédito solicitado: USDIs.

2. Tipo de cambio actual: M.N. / USDIs

I) ASPECTOS GENERALES

	SI	NO
3. ¿La actividad que realiza comprende alguna de las siguientes?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
a) Exportación Directa		
b) Exportación Indirecta		
c) Sustitución de importaciones		
d) Iniciará próximamente alguna de las actividades anteriores		
4. ¿Cuenta con pedidos, facturas o contratos de venta?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5. ¿Tiene registro de la S.H.C.P. como persona física con actividad empresarial?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6. ¿Presenta Cartera Vencida?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
7. ¿Presenta embargos?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
8. ¿Está en huelga ó empleado a huelga?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
9. ¿Está en suspensión de pagos?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
10. ¿Está declarado en estado de quiebra?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

II) EXPERIENCIA

	SI	NO
11. ¿Inició usted operaciones al menos hace 24 meses, o durante los últimos 12 meses ha realizado dos exportaciones directas o indirectas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III) GARANTIAS PARA EL CREDITO SOLICITADO A BANCOMEXT

	SI	NO
12. ¿Está en posibilidad de otorgar como garantía la cesión de derechos de las cuentas por cobrar financiadas?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13. ¿Está en posibilidad de otorgar como garantía un bien inmueble libre de gravamen?	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14. Valor comercial aproximado de la garantía :	<input type="text" value="0"/>	M.N.

La cobertura estimada es:

De no contar con la cesión de las cuentas por cobrar, la cobertura de la garantía hipotecaria deberá ser mínimo de 1.5 a 1.

IV) ASPECTOS FINANCIEROS

	SI	NO
15. ¿Su producto pertenece al sector primario o es marcadamente cíclico?	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
16. Si contestó afirmativamente la respuesta anterior, indicar el número de mes en donde obtiene el 90% de sus ventas:	<input type="text" value="8"/>	

Capture la información del último ejercicio completo y del último parcial

BALANCE GENERAL
 Cifras en Miles de Pesos

Penúltimo

Ultimo

Ultimo

Fecha	Ejercicio completo 31-dic-00	Ejercicio completo 30-dic-01	Parcial 31-jul-02
ACTIVOS			
1. Caja y Bancos	0	0	0
2. Clientes	0	0	0
3. Compañías Afiliadas	0	0	0
4. Inventario Total	0	0	0
5. Anticipo a Proveedores	0	0	0
6. Deudores Diversos	0	0	0
7. Impuestos a Favor	0	0	0
8. Otros Circulantes	0	0	0
9. Total Activos Circulantes	0	0	0
10. Activos Fijos	0	0	0
Maquinaria y Equipos	0	0	0
Edif. Naves e Instalaciones	0	0	0
Terreno	0	0	0
11. Depreciación Acumulada	0	0	0
12. Revaluación de Activos	0	0	0
13. Otros Activos Fijos	0	0	0
14. Total Activos Fijos Netos	0	0	0
15. Activos Diferidos	0	0	0
16. Amortización Acumulada	0	0	0
17. Otros Activos	0	0	0
18. ACTIVOS TOTALES	0	0	0
PASIVOS			
19. Bancos Corto Plazo	0	0	0
20. Bancos Porción L. Plazo	0	0	0
21. Proveedores	0	0	0
22. Proveedores Filiales	0	0	0
23. Documentos por pagar	0	0	0
24. Acreedores Diversos	0	0	0
25. Anticipo de Clientes	0	0	0
26. Impuestos por Pagar	0	0	0
27. Otros Circulantes	0	0	0
28. Total Pasivos Corto Plazo	0	0	0
29. Bancos Largo Plazo	0	0	0
30. Otros Pasivos L.P.	0	0	0
31. Total Pasivos L.P.	0	0	0
32. PASIVO TOTAL	0	0	0
33. CAPITAL			
34. Capital Social	0	0	0
35. Aport. Pendientes	0	0	0
36. Reservas	0	0	0
37. Exc. (Ins.) en Actualiz.	0	0	0
38. Retanom	0	0	0
39. Otros	0	0	0
40. U. Acumuladas	0	0	0
41. U. del Ejercicio	0	0	0
42. CAPITAL CONTABLE	0	0	0
43. PASIVO Y CAPITAL	0	0	0
44. ACTIVO-PAS. Y CAP.	0	0	0

ESTADO DE RESULTADOS
Cifras en Miles de Pesos

Penúltimo

Último

Último

Fecha Meses	Ejercicio completo 31-dic-00 12	Ejercicio completo 30-dic-01 12	Parcial 31-jul-02 7
45. Ventas Netas	0	0	0
46. Costo de ventas	0	0	0
48. Utilidad Bruta	0	0	0
49. Gastos Admón. y Ventas	0	0	0
50. Depreciación y Amort.	0	0	0
51. Utilidad de Operación	0	0	0
52. Costo Int. Financiamiento	0	0	0
Gastos Financieros	0	0	0
Productos Financieros	0	0	0
Gan/Pérdida Cambiaria	0	0	0
Res. Posic. Monetaria	0	0	0
53. Otros Gastos	0	0	0
54. Otros Ingresos	0	0	0
55. U. antes de Impuestos	0	0	0
ISR y PTU	0	0	0
+ Partidas Extraordinarias	0	0	0
UTILIDAD NETA	0	0	0

V) INDICADORES FINANCIEROS.-

	Requerido por Bancomext	Cifras del Solicitante				¿Cumplido
		31-dic-00	#####	31-jul-02	1/	
1) % Endeudamiento	60% máximo	-	-	0,0%	100,0%	NC
2) EBITDA / G. Fin.	>= 3 1,3	-	-	-	-	SI
3) Utilidades de Oper.	Positiva	-	-	0	-	SI
4) Liquidez	>=1	-	-	-	-	SI
5) Garantías	1,0	-	-	-	0,00	NC
6) Índice ZBancomext		-	-	9,1	-	

1/ Incluyendo el crédito Bancomext

2/ Pendiente de corroborarse con avalúo de Bancomext o Institución autorizada por este

3/ Para empresas del sector primario estos criterios deberán cumplirse para el penúltimo, último ejercicio y para el último parcial si a esa fecha ya se recibió el producto de la venta

DEFINICIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS.-

1) % ENDEUDAMIENTO =

Pasivos Totales / Activos Totales

2) EBITDA / Gastos Financieros =

(Ventas - Costo de Ventas - Gastos de Admón. y Ventas - Otros Gastos) / Gastos Financieros

3) Utilidades de Operación =

Ventas - Costo de Ventas - Gastos de Admón. y Ventas - Depreciación y Amortización

4) Liquidez =

Activo Circulante / Pasivo Circulante

5) Índice ZBancomext =

Este es un Índice que mide el riesgo, y sus valores pueden encontrarse entre -10 y +10, el riesgo se considera como aceptable con valores superiores a 1
Este índice toma en cuenta aspectos de rentabilidad, apalancamiento y liquidez

VI) RESULTADO FINAL

EL RESULTADO DE LA EVALUACIÓN ES:

OPERACION NO ELEGIBLE POR BANCOMEXT. Ver observaciones abajo

OBSERVACIONES

No cumple con la garantía mínima requerida

Si su operación fue elegible favor de imprimir este CUESTIONARIO, el PERFIL DE LA EMPRESA y la AUTORIZACIÓN (incluidos en este mismo software), y adjuntarlos con la siguiente documentación para tramitar su crédito ante Bancomext:

1. Solicitud de crédito PYME
2. Carta autorización para investigación crediticia de la empresa, y de los principales accionistas (aquellos que posean en su conjunto al menos el 51% del capital social)
3. Acta constitutiva y modificaciones a sus estatutos en su caso.
4. Poderes de los representantes de la empresa.
5. Certificado de Libertad de Gravamen de la Sociedad.
6. Documentación relativa al inmueble otorgado en garantía: Avalúo, Certificado de Libertad de Gravamen y Escrituras.
7. En su caso, Estados Financieros Dictaminados con enfoque contable de los dos últimos ejercicios o Certificados con Relaciones Analíticas.
8. Estados financieros internos con enfoque contable con una antigüedad no mayor a 60 días.
9. Currícula de los principales directivos de 1° y 2° nivel.
10. En su caso, reporte de evolución de ventas de exportación directas o indirectas de los últimos 24 meses, anexando copia de algunas facturas de exportación antiguas y recientes.

Si esta evaluación presenta un resultado de "Operación Elegible por Bancomext" favor de imprimirlo, utilizando dentro del menú la opción de "IMPRESIÓN" adjuntando la documentación requerida en la Relación de Información para Solicitudes PYME Bancamex Fide

Nombre del Solicitante

jcr

Nombre del Contador

cpm

No. de Cedula Profesional

1213