

34

2FJ



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
" ARAGON "

EL PAPEL DEL FINANCIAMIENTO AL COMERCIO  
EXTERIOR ANTE LA APERTURA COMERCIAL DE  
MEXICO, 1989 - 1994

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN RELACIONES  
INTERNACIONALES

P R E S E N T A:  
CESAR ALEJANDRO DE LA ROSA BARAJAS

ASESOR: JOSE LUIS CHAVEZ DELGADO



MAYO

1995

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso**

### **DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis está 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.

## **AGRADECIMIENTOS**

**A mi madre:**

Por toda su labor y cariño para forjarme  
como hombre y como ser humano.

**A mi padre:**

Que aún ausente, no esperaba  
menos de mí.

**A mis hermanos:**

Por su cariño y apoyo incondicional.

**A Leticia Romero:**

Por su comprensión y porque  
siempre está cuando la  
necesito

**A mi asesor:**

Por el valioso tiempo que dedicó  
a esta tesis.

A toda mi familia y amigos, y a aquellos que se tomen la molestia  
de leer este trabajo.

## **INDICE**

<b>Introducción.</b>	<b>I</b>
 <b>CAPITULO 1</b>	
<b>Marco Teórico: Estructural-Funcionalismo.</b>	<b>1</b>
 <b>CAPITULO 2</b>	
<b>El comercio exterior de México y la política de fomento a las exportaciones.</b>	
<b>2.1 Programa Nacional de Modernización Industrial y Fomento a las Exportaciones.</b>	<b>11</b>
<b>2.2 Situación del sector externo de la economía mexicana.</b>	<b>13</b>
<b>2.3 Evaluación de la política comercial: ventajas y desventajas.</b>	<b>16</b>
<b>2.4 Impacto de la apertura comercial en la Balanza comercial .</b>	<b>19</b>
 <b>CAPITULO 3</b>	
<b>Financiamiento para el fomento a las exportaciones.</b>	
<b>3.1 Programas de financiamiento al comercio exterior.</b>	<b>26</b>

<b>3.2 Recursos para el financiamiento.</b>	<b>33</b>
<b>3.3 Mecanismos de financiamiento para promover las exportaciones: Caso Bancomext.</b>	<b>39</b>
<b>3.4 Mecanismos de pago.</b>	<b>53</b>

## **CAPITULO 4**

### **Perspectivas del financiamiento al comercio exterior de México a la luz del Tratado de Libre Comercio.**

<b>4.1 Perspectivas del sector financiero para apoyar al sector productivo y exportador a la luz del TLC.</b>	<b>66</b>
<b>4.2 Los programas de financiamiento y promoción para el comercio exterior ante la apertura económica: Caso de BANCOMEXT.</b>	<b>71</b>
<b>Conclusiones.</b>	<b>81</b>
<b>Anexos.</b>	<b>83</b>
<b>Bibliografía y Hemerografía.</b>	<b>100</b>

## **INTRODUCCION**

En los últimos años México ha presentado un notable proceso de apertura económica para elevar la eficiencia y competitividad del aparato productivo nacional; sin embargo, esta apertura no ha encontrado la misma reciprocidad para el acceso a los mercados internacionales.

A diferencia de México, algunos países tienen la tendencia de mantener, e incluso incrementar sus niveles de protección, así como el surgimiento de medidas unilaterales que restringen el comercio exterior, estos debilitan los acuerdos multilaterales y generan incertidumbre en los mercados mundiales.

La nueva tendencia mundial, se caracteriza principalmente por la progresiva globalización. Debido a lo anterior, México tiene que concertar acciones entre todos los sectores sociales en torno a una estrategia de promoción industrial y del comercio exterior, para que así pueda aprovechar las ventajas comparativas actuales y potenciales.

El reducido número de empresas de comercio exterior en México ha limitado la dinámica de las exportaciones, al no contar con entidades especializadas que promuevan exportaciones aprovechando oportunidades, infraestructura, aspectos regulatorios, apoyos y técnicas de comercialización.

Si hablamos de los países con mayor dinamismo comercial, como Japón, Corea del Sur y Brasil, estos canalizan en gran medida su crecimiento exportador por medio de empresas de comercio exterior: Japón con cerca del 80 por ciento; Corea del Sur con 60 por ciento y Brasil con más del 30 por ciento. Refiriéndonos a México en este aspecto, solamente canaliza 7 por ciento de su comercio exterior en este tipo de empresas.

Una lección de las experiencias exitosas de crecimiento exportador es que las ventas externas, además de ser producto del esfuerzo de la empresa individual, son el resultado de una política nacional concebida alrededor de la promoción de exportaciones.

En México, se ha dado un respaldo a la actividad exportadora para promover el cambio estructural, mediante la diversificación de los mercados y productos, el estímulo a la fabricación de nuevas líneas de productos de exportación, la disponibilidad real de financiamiento, la promoción de una comercialización eficiente en el extranjero, y el establecimiento de un sistema de incentivos automáticos compatibles con los compromisos internacionales que hicieran rentable la exportación.

A partir de 1983, se inició la reorientación del aparato productivo hacia la consolidación del sector exportador, mediante reglas de control cambiario, como la adopción de tipos de cambio controlado y libre que otorgan facilidad de divisas para pagar importaciones de productos incorporados en los bienes de exportación; la simplificación de trámites y el otorgamiento de facilidades para realizar operaciones de trueque e intercambio compensado; el establecimiento de un sistema de devolución de impuestos de exportación a los exportadores; la eliminación de obstáculos y trámites sobre los costos del exportador, manteniendo solo aranceles y permisos para la exportación en casos excepcionales; y modificaciones importantes a la ley aduanera y su reglamento.

En materia de financiamiento, además de los mecanismos tradicionales con los que participa la banca privada y de fomento, se incorporaron nuevos instrumentos y se crearon fórmulas de ingeniería financiera para ampliar la cobertura y los alcances, en favor de los exportadores directos e indirectos.

Para el campo del financiamiento, merece especial atención la banca de fomento, pues su participación pretende cubrir las carencias de financiamiento de otros sectores de la economía. En efecto, mientras la banca privada canaliza sus recursos a proyectos de menor riesgo y que ofrecen mayores garantías por la solvencia moral y económica, la banca de desarrollo debe diversificar el riesgo que en forma individual le presenta cada crédito a través de la diversificación de su cartera.

**En este contexto, el financiamiento para promover las exportaciones adquiere una relevancia especial con la participación de Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior.**

**Por lo antes expuesto, es necesario realizar una investigación que permita analizar la política comercial y los instrumentos que posee para fomentar las exportaciones.**

**Por lo cual, los objetivos del presente trabajo son los siguientes:**

**1. Analizar el comercio exterior de México y su política de fomento a las exportaciones en el pasado sexenio (1989-1994).**

**2. Explicar los principales mecanismos de financiamiento y apoyo al comercio exterior, con el fin de resaltar la necesidad de incentivar a los diversos sectores económicos, mediante el estudio de la política de fomento a las exportaciones del Banco Nacional de Comercio Exterior.**

**3. Hacer un balance prospectivo del financiamiento a las exportaciones en el período 1989-1994, así como la perspectiva hacia el año 2000.**

**Las hipótesis ante estos objetivos se enuncian a continuación:**

**Los apoyos financieros constituyen un elemento fundamental para incentivar al comercio exterior, entendiendo al financiamiento al comercio exterior como el conjunto de mecanismos financieros y crediticios orientados a impulsar el intercambio de bienes y servicios de México con otros países.**

**El comercio exterior mexicano, pese al esfuerzo de algunas instituciones privadas, de gobierno y de los exportadores mexicanos, no ha gozado con el fomento y promoción suficientes para competir en igualdad de condiciones a las de sus competidores externos, creando así problemas como el de una balanza comercial deficitaria, tendencia a la**



monoexportación e insuficiente captación de divisas por concepto de las exportaciones, y algunos problemas sociales que recaen en la falta de empleo, etc.

La apertura económica de México responde a los intereses de aquellos que propugnan al que México explote y desarrolle más sus ventajas comparativas (como es el caso del petróleo) para que facilite la entrada de la inversión extranjera directa, ante la incapacidad financiera de México para realizar tal tarea. El resto de los sectores productivos manifiesta que no tienen posición competitiva.

La liberalización comercial debe de ir acompañada de la liberalización de la inversión extranjera y de mayores concesiones para su ingreso, para además de financiar el déficit externo, impulse el proceso de reestructuración productiva de la economía.

Esta investigación parte con el capítulo I en el que se proporcionan las herramientas teóricas de el estructural-funcionalismo, que orientará toda la investigación, así como una explicación detallada de las confusiones que se pueden presentar para la utilización de esta teoría.

En el capítulo II se analiza el comercio exterior de México y la política de fomento a las exportaciones, partiendo del Programa Nacional de Modernización Industrial y Fomento a las Exportaciones. Paralelamente se analiza la situación la situación del sector externo de la economía, se hace una evaluación de la política comercial, y se estudian algunos indicadores económicos como es la balanza comercial.

El capítulo III trata del financiamiento para el fomento a las exportaciones, estudiando los programas de financiamiento al comercio exterior, los recursos disponibles, así como los mecanismos de pago más utilizados en las transacciones comerciales internacionales y los diferentes mecanismos de financiamiento para promover las exportaciones mexicanas.

En el capítulo tercero, también se realiza un balance prospectivo de el financiamiento para las exportaciones de el presente sexenio, tomando en cuenta para esto, el papel del sector financiero en esta actividad, el papel de las empresas de comercio

exterior y también los apoyos financieros para el comercio exterior por medio del Banco Nacional del Comercio Exterior.

Finalmente, en el capítulo IV se analizan las perspectivas del financiamiento al comercio exterior de México a la luz del Tratado de Libre Comercio. Dentro de la primera parte se estudia las perspectivas del sector financiero en general, y en la segunda parte los programas y promoción para el comercio exterior ante la apertura económica, tomando el caso de Bancomext.

## **CAPITULO PRIMERO**

### **MARCO TEORICO: ESTRUCTURAL FUNCIONALISMO**

El análisis estructural- funcional es un simple sinónimo del análisis científico explícito en general. En los campos científicos caracterizados por un mayor desarrollo teórico, con aplicaciones de formas de expresión matemática, la creciente explicitación verbal que ha acreditado los diferentes conceptos de estructura y función.

El análisis estructural-funcional no consiste en nada más complicado que expresar las cuestiones empíricas en alguna de las formas siguientes, o en la combinación de las mismas: Cuales serían las uniformidades observables , o pautas, pueden descubrirse o suponerse que existen en los fenómenos estudiados; que condiciones, o estados empíricos de las cosas, resultantes de operaciones previas pueden descubrirse o suponerse en los fenómenos estudiados y, cuando se descubre, o se supone que un proceso o acción, se desarrolla según uniformidades observables, entonces que condiciones resultantes cabría descubrir. Es decir, ¿Qué estructuras ésta implicadas?, ¿Qué funciones han resultado o se han realizado? y, ¿Qué funciones se realizan según una o unas estructuras dadas?.

El término función puede ser definido como una condición, un estado de cosas, resultante de la operación de acuerdo con las estructuras, de una unidad del tipo considerado. En el caso de las ciencias sociales, la unidad es, por lo general, un sistema de acción que une una persona o un conjunto de personas.

El término estructura, puede ser definido como una pauta o patrón, esto es, una uniformidad observable, de acuerdo con la cual se desarrolla la acción, o la operación.

El análisis científico social se concentra en gran parte en la estructura de las sociedades y de otros sistemas sociales, o en las estructuras de la acción social en general, esto es, en la interrelación de los diferentes tipos, aspectos y partes de las estructuras. La relación entre los conceptos de estructura y función es íntima. La estructura se refiere a un aspecto de los fenómenos empíricos que puede independizarse del tiempo.

Las pautas de acción, no existen como objetos concretos, sino que son abstracciones de fenómenos empíricos concretos, y existen y son empíricamente verificables.

Los conceptos de estructura y función forman parte de un conjunto peculiar de conceptos. La clasificación de un fenómeno como función o como estructura depende, en parte, del punto de vista del que se describe. Lo que desde un punto de vista resulta una función, resulta una estructura desde otro. Así también, las funciones son estructuras en sí mismas, es decir pautas, o tienen importantes aspectos estructurados y todas las estructuras son resultado de operaciones de otras estructuras.

Los conceptos de requisitos funcionales y estructurales ésta fundamentalmente orientados al desarrollo de sistemas de análisis para cualquier caso de un tipo particular de unidad. Un requisito funcional se puede definir como una condición generalizada necesaria para el mantenimiento del tipo de unidad considerado, dado el nivel de generalización de la definición y el marco mas general de tal unidad. Una condición dada es un requisito funcional si su ausencia origina, la total disolución de al unidad , o el cambio de una de los elementos estructurales de la unidad, al nivel considerado, es decir, uno de los requisitos estructurales.

Un requisito estructural puede ser definido como una pauta, o uniformidad observable de acción u operación necesaria para la existencia continua del tipo de unidad considerado, dado el nivel de generalización de la definición y el marco mas general de tal unidad.

En otras palabras, los requisitos funcionales responden a la pregunta de que ha de hacerse, y los requisitos estructurales, a como debe de hacerse lo que ha de hacerse. Muchas de las equivocaciones acerca de la estabilidad de ambos, se relacionan con esta cuestión de la persistencia. Se parte de un supuesto de estabilidad para conseguir una lista de requisitos, pero ello no implica que toda unidad analizada tenga que ser estable de hecho. Hacer tales unidades estables por definición reduciría a trivialidades la mayoría de los análisis de este tipo. No así utilizar un supuesto de estabilidad como un elemento del paradigma.

El análisis de los requisitos estructurales-funcionales incluye, en cualquier caso específico, los siguientes pasos:

1. Definir la unidad de fenómenos a estudiar;

2. Descubrir o establecer una hipótesis en relación con el marco, es decir, los factores que determinan los límites dentro de los cuales se da la gama de variaciones de la unidad en cuestión;
3. Descubrir que condiciones generales han de cumplirse, es decir, requisitos funcionales, para que la unidad persista en su marco, sin cambios o alteración de estructuras, al nivel considerado y;
4. Descubrir que sistemas han de darse en el sistema, como mínimo, para que la acción conforme al sistema conduzca a la persistencia de la unidad en su marco, sin ningún cambio, al nivel considerado.

Deben de tenerse en cuenta varias cosas. Primera, que aunque la definición de la unidad es arbitraria, que existan ejemplos empíricos de cada unidad no lo es. Segunda, el marco de tal unidad no es materia de definición, sino de descubrimiento. Tercera, ni la existencia de los requisitos funcionales ni la de los estructurales puede darse por supuesta simplemente porque son requisitos, sería caer en una teleología funcional o estructural. Dar por sentado que los requisitos existen porque son requisitos significa que la unidad ha de continuar existiendo por alguna razón predeterminada. Hablando científicamente, no se puede suponer que algo exista porque es un requisito. El hecho de que esta forma de teleología sea engañosa no se contradice en modo alguno con el de que, frecuentemente, resulte útil en los modelos de acción suponer que dicha acción está orientada hacia futuros estados de cosas. Cuarta, determinar los requisitos funcionales de una unidad es determinar las consecuencias mínimas de las relaciones entre los factores que establecen los límites de variación de una unidad y la unidad misma, y en este tipo de análisis jamás es necesario ocuparse de otras consecuencias que no sean las mínimas. No obstante, siempre se reúne mas material que el mínimo necesario, ya que jamás se encuentra netamente separado de todo lo demás. Quinto, existe una prueba sistemática del error en el análisis de requisitos. Si se supone que una estructura es un requisito de la unidad que se considera y si el examen de un caso particular de tal unidad no pone de manifiesto ningún material pertinente, pueden explicar la carencia de datos: Una, que la hipótesis de que la estructura es un requisito de la unidad en cuestión sea incorrecta; otra, que el observador no haya sabido captar algún dato existente; y la tercera, que aunque la unidad en cuestión se asemeje mucho a la unidad definida, de hecho, no sea un caso de tal unidad.

No hay nada nuevo en relación con el análisis de requisitos. Jamás se ha dado el caso de que no se planteara en absoluto la cuestión de si condiciones o pautas dadas no serían, en cierto sentido, necesarias para la existencia continuada de ciertos tipos de unidades.

Los conceptos de los requisitos no están, en sí mismos, orientados hacia las cuestiones del cambio, sin embargo, los conceptos de requisitos funcionales y estructurales previos sí lo están. Todas las cuestiones del cambio contienen por lo menos, dos de las tres distinciones posibles en relación con las unidades consideradas, distinciones que corresponden a los estadios inicial, transicional y resultante. El conocimiento sistemático de dos estadios cualesquiera permite un conocimiento sistemático derivado, ya sea por predicción o deducción, en relación con el tercero, y para examinar dichos estadios, de acuerdo con marco constante de referencia, puede utilizarse el análisis de requisitos. Por esta razón las variables y las constantes se detectan más fácilmente.

Un requisito funcional previo puede ser definido como una función que debe preexistir para que una unidad dada cobre existencia en un marco particular. Así mismo, un requisito estructural previo puede ser definido como una estructura que debe preexistir para que una unidad dada cobre existencia en un marco particular. Cuanto más cercanos en el tiempo estén dos estadios de la unidad considerada, mayor será la probabilidad de que los requisitos propiamente dichos y los requisitos previos de tal unidad sean idénticos.

Uno de los errores más comunes que se cometen al tratar de entender los problemas del desarrollo en las áreas subdesarrolladas, consiste en suponer implícitamente que los requisitos y los requisitos previos han de coincidir o coinciden. No resulta ni evidente ni sostenible que todas las estructuras que han de mantenerse para que Estados Unidos siga siendo una sociedad muy modernizada sean idénticas a las estructuras que han de darse para que Nigeria se convierta en una sociedad muy modernizada, ni siquiera sean idénticas a todas las estructuras que debieron preexistir en otra época, para que Estados Unidos llegara a ser una sociedad muy modernizada.

Implícita o explícitamente, bajo cualquier forma de análisis de los requisitos previos, se da siempre alguna forma de análisis de requisitos. Al emplear los conceptos de requisitos estructurales y funcionales previos debe evitarse la teleología, lo mismo que al emplear los conceptos de requisitos estructurales y funcionales. Sostener que determinada estructura ha de preexistir, en razón de que un requisito estructural previo de una unidad dada, significa caer en una dinámica teleológica.

Los conceptos de "eufunción, disfunción; euestructura, disestructura" (1) centran la atención sobre cuestiones de ajuste y desajuste de las unidades consideradas. Aunque

1. Enciclopedia Interaccional de las Ciencias Sociales, p. 301

en las ciencias sociales se suele utilizar el término función en varios sentidos diferentes, la mayoría de las veces refiere al concepto de eufunción tal como aquí se le define.

Las eufunciones y disfunciones, y las correspondientes variantes de estructura, pueden existir, en lo que se refiere a una unidad dada, como elementos de la unidad, es decir, internos a ella, o como elementos del marco de la unidad en cuestión. No todas las eufunciones para una unidad son eufunciones de la unidad, aunque ordinariamente, cuando se utiliza el concepto de eufunción, la atención se centra sobre funciones asociadas con la unidad misma, no sobre funciones de la operación de otras unidades en ese marco.

Cuando se tratan cuestiones de ajuste, nada es menos probable que una función exactamente equilibrada, que no tenga consecuencias en favor del ajuste o el desajuste. En realidad, tales consideraciones definen con precisión lo que podría denominarse categoría de las funciones irrelevantes, es decir, aquellas que no tienen repercusión alguna para lo que, en un momento determinado, constituye el centro de interés.

La mayoría de las veces en que se introducen evaluaciones en el análisis estructural-funcional se refieren a los términos eufunción u disfunción. Una eufunción es una función que tiende a preservar la unidad tal como ha sido definida, y una disfunción es una función que tiende a disolverla. No obstante, estos términos se han utilizado con ligereza, aplicando el de disfuncional a las que favorecen a las buenas adaptaciones y el de disfuncional a las que favorecen a las malas adaptaciones. Tales juicios dependerán siempre de la evaluación que se haga de la unidad correspondiente. Ninguna condición o aspecto de una condición, es inherentemente eufuncional o disfuncional.

Los conceptos de eufunción, disfunción, eestructura y disestructura se centran sobre la cuestión del mantenimiento de un sistema en su marco. Los conceptos de requisitos se centran sobre la cuestión de como es un sistema, en tanto que se mantiene. Los conceptos de requisitos previos enfocan la atención sobre qué condiciones han de existir para que un tipo dado de unidad pueda comenzar a existir como tal.

Los conceptos de requisitos previos, los de eufunción disfunción, eestructura y disestructura centran la atención sobre las interrelaciones dinámicas, sobre las consecuencias de la operación de una estructura particular, o de la existencia de una función particular, para el sistema en cuestión en un momento futuro.

Los términos de funciones y estructuras latentes, manifiestas, NIR e INR, se derivan de las ideas que Merton expuso hace muchos años en relación con las funciones

latentes y manifiestas. Un elemento será considerado manifiesto si es intencional y reconocido por los participantes en el sistema de acción correspondiente, y latente si no es ni intencional ni reconocido. Será considerado NIR, si no es intencional pero es reconocido, e INR, si es intencional pero no es reconocido. Estos conceptos enfocan la atención sobre el nivel de explicitud y sensibilidad de los miembros de un sistema dado para con las estructuras de acuerdo con las cuales actúan. Tales distinciones son vitales para cualquier estudio que implique racionalidad, planificación o algo similar. El concepto de disfunción manifiesta está incluido explícitamente como una posibilidad.

La falta de una consideración explícita ha dado lugar a evaluaciones implícitas en un gran número de análisis. Los reformadores sociales concentran por lo general todos sus esfuerzos en ser manifiestamente disfuncionales para el sistema que tratan de reformar, y manifiestamente eufuncionales para lo que ellos consideran que ha de ser un mundo mejor.

Los conceptos de función y de estructura, de requisitos, de requisitos previos, de eufunción-disfunción, euestructura-disestructura, son conceptos generalmente aplicables a los fenómenos sociales y no sociales, de igual forma que a los fenómenos humanos tanto como a los no humanos. Los conceptos de latente, manifiesto, INR y NIR centran la atención de una manera específica sobre el punto de vista del actor e implican los supuestos de que los actores pueden orientar su comportamiento, y de hecho lo orientan, hacia futuros estados de cosas, en relación con los cuales son capaces de pensamiento y observación explícitos, y de que la presencia o ausencia de tal pensamiento explícito, de tal observación explícita, o de ambos, tiene a su vez repercusiones sobre el comportamiento subsiguiente de dichos actores. Estos conceptos se pueden emplear apropiadamente dentro del área de los fenómenos sociales humanos.

La distinción entre estructuras concretas y analíticas se orienta al tipo de abstracción implicado en ciertos conceptos útiles para el análisis empírico. Pueden considerarse concretas aquellas estructuras que definen las unidades, que por lo menos en teoría son susceptibles de separación física en tiempo, espacio o ambos, de otras unidades del mismo tipo. Tal como el término se aplicará en el análisis social, se refieren en forma más específica a las estructuras que definen las unidades miembros implicadas en la acción social, es decir, las unidades con respecto a las cuales un individuo dado puede ser clasificado como incluido o excluido, o en una combinación de estas dos categorías. La sociedad en este sentido es una estructura concreta en funcionamiento. Lo mismo se puede decir de las familias, las firmas comerciales, los gobiernos, etc. Otras estructuras concretas son las estructuras de acción que definen las unidades miembros en el seno de una sociedad dada, o a todos los demás sistemas sociales.



Todas las estructuras concretas son sistemas sociales; todas las sociedades son sistemas sociales; y todos los sistemas sociales que no sean sociedades son, o bien subsistemas de una sociedad dada, o bien los resultados de interdependencias entre dos o más sociedades. La familia es una estructura concreta; sus estructuras definen una unidad miembro. Lo mismo ocurre con las firmas comerciales.

Las estructuras analíticas son patrones o pautas que definen aquellos aspectos de las unidades que ni siquiera teóricamente, son susceptibles de separación concreta de los demás aspectos estructurados. Si se define el aspecto económico de la acción como aquel que se relaciona con la adquisición de bienes y servicios y los aspectos políticos como los que se relacionan con la asignación de poder y responsabilidad, las estructuras económicas y políticas son estructuras analíticas, ya que no existen sistemas sociales totalmente exentos de los aspectos económicos o de los políticos.

En el análisis real siempre se utiliza alguna combinación de estas clases de conceptos. No se pueden describir estructuras analíticas sin especificar, antes o después, las estructuras concretas de las que son aspectos. Así mismo, no se puede estudiar la naturaleza de las estructuras concretas sin hacer referencia, antes o después, a esos aspectos que aparecen en todas ellas. Distinguir cuidadosamente unas de otras constituye una clave por excelencia para eliminar, en las ciencias sociales, gran parte del sectarismo disciplinario.

Una de las distinciones más generales entre las estructuras u organizaciones concretas se establece entre aquellas que están especializadas en la orientación predominante de sus miembros hacia una u otra de las estructuras analíticas, y aquellas que no están especializadas así. Así puede hablarse de una firma comercial como de una estructura orientada de manera predominantemente económica. Y por el otro lado, una unidad familiar no está especializada en ningún aspecto de manera que predomine sobre los demás.

Los términos instituciones, tradiciones y estructuras utópicas, se refieren a diferentes tipos de estructuras. El concepto "institución" puede ser definido como un patrón normativo, con respecto al cual se suele esperar conformidad y, si esta falta, se provoca indignación moral u alguna otra forma de sanción por parte de los individuos que pertenecen al mismo sistema social general, y son consientes de la omisión.

Una estructura dada puede estar más o menos institucionalizada según el grado en que se espera conformidad con respecto a esa estructura y según el grado en que la falta de conformidad con respecto a la estructura produce indignación o sanciones por parte de los individuos que pertenecen al sistema y son consientes de la omisión. Así, las dos

fuentes de variabilidad en el nivel de institucionalización son los aspectos de conformidad y los aspectos de sanción.

Una institución puede ser considerada como básica o crucial, o como más o menos estratégica. Es básica si constituye un requisito estructural del sistema en que aparece; es más o menos estratégica según que: Primera, constituya una forma institucionalizada del total o de una parte de un requisito estructural y; Segunda, pueda o no alterarse sin destruir el requisito estructural en cuestión. Una institución absolutamente estratégica es una institución básica.

El primero de los dos aspectos que definen la cualidad estratégica de una institución será denominado aspecto sustantivo, y el segundo, aspecto crítico. El aspecto crítico constituye una forma especial de considerar el problema general de los sustitutos, equivalentes o alternativas funcionales, es decir, la posibilidad de que una condición dada resulte de un comportamiento conforme a una o más estructuras alternativas.

La incompreensión del problema de la sustituibilidad, ha creado confusiones que resultan de plantear una cuestión, implícitamente, a un nivel de generalidad y, en el curso del análisis, pasar siempre implícitamente a un nivel diferente y menos general. Si es correcto afirmar que la diferenciación de papeles sobre la base de la edad absoluta es un requisito de todas las sociedades, no hay sustituibilidad funcional en ese sentido. El hecho de que los miembros de una sociedad ajusten la diferenciación de papeles a cinco distinciones de edad absoluta, mientras que los de la otra lo hacen a diez, indica simplemente que ninguna solución particular en cuanto a las distinciones de edad absoluta es determinante para todas las sociedades. Hay casos en lo que una misma función puede resultar de actuar de acuerdo con varias estructuras alternativas, a niveles específicos inferiores de generalidad, sin cambios al nivel mas general que se estudia, pero de ningún modo queda resuelta la cuestión simplemente porque el analista sea capaz de concebir otra estructura de acuerdo con la cual podría dar lugar a la función considerada, y así sustentar sus conclusiones.

El término "tradición" puede ser definido como una institución cuya perpetuación esta institucionalizada, es decir, como una forma especial de institución. Y cabe considerar a una institución más o menos tradicional, más o menos tradicionalizada, según el grado en que su perpetuación este institucionalizada, independientemente de los cambios en los resultados funcionales de acuerdo con ella, ya sean estos resultados eufuncionales o disfuncionales.

Una tradición es una institucionalización doble: Primera, la estructura considerada en una institución y; Segunda, la perpetuación de la estructura es también una institución.

Las tradiciones pueden variar, por lo menos, en dos sentidos radicalmente diferentes. Desde luego, puede variar en cuanto a la institución que esta tradicionalizada, aunque hay cierto grado de tradicionalización implícito en los aspectos de conformidad del concepto de cualquier institución. Pero, lo que es más importante, las tradiciones, como otras instituciones, pueden variar en cuanto a sus combinaciones en los aspectos de conformidad y sanción.

Las estructuras utópicas pueden ser definidas como conjuntos particulares de patrones normativos, sin estar institucionalizados. La fidelidad a ellos, en cuanto que ideales, esta profundamente tradicionalizada, lo mismo en los aspectos de conformidad que en los de sanciones.

En los sistemas sociales en que se dan, las estructuras utópicas tienen frecuentemente la función de facilitar la enseñanza de las estructuras institucionales reales del sistema, y de establecer el marco dentro del cual se espera, de hecho, conformidad con expectativas menos extremas.

Son estructuras ideales aquellas que los miembros de un sistema o sistemas dados consideran que deberían ser las estructuras de su comportamiento o del comportamiento de los demás.

Son estructuras reales aquellas con las cuales se comportan, de hecho, los miembros del sistema, y como serían descritas por un observador con un conocimiento científico teóricamente perfecto.

Los términos "ideal" y "real" pueden utilizarse en otros contextos, pero se suelen aplicar a los conceptos de estructura. Las siguientes generalizaciones sobre dichos términos valen casi para cualquier análisis. Primera, nadie deja de hacer alguna distinción entre estructuras ideales y reales. Segunda, las pautas o patrones ideales y reales jamás coinciden perfectamente. Tercera, los miembros del sistema en cuestión son siempre concientes, en alguna medida, de que las estructuras ideales y reales no coinciden perfectamente. Cuarta, En todo sistema social, algunas de las fuentes de atención y violencia son inherentes a la falta de coincidencia perfecta entre las estructuras ideales y reales. Quinta, que no es paradójica con respecto a la cuarta, en todo sistema social alguna de las posibilidades de integración son inherentes al hecho de que las estructuras ideales y las reales no coinciden perfectamente. Sexta, La falta de coincidencia perfecta entre las estructuras ideales y las reales jamás pueden explicarse únicamente en términos de hipocresía. Séptima, una coincidencia perfecta ante las estructuras ideales y reales requeriría un conocimiento perfecto y una motivación perfecta por parte de todos los miembros del sistema en cuestión, en todas las situaciones posibles.

Lo anterior, sobrecargaría cualquier conjunto conocido de capacidades cognitivas de los individuos; y al coincidir perfectamente las estructuras ideales y las reales, el sistema resultante sería muy frágil, pues cualquier cambio de los factores ambientales que hiciera necesario o causa algún cambio en el sistema requeriría una completa recomposición de todas las capacidades cognitivas de los miembros del sistema.

Estos conceptos pueden elaborarse todavía más; así, por ejemplo, puede haber estructuras verdaderamente ideales, es decir, estructuras utópicas, y estructuras pseudo o pretendidamente ideales, es decir, hipocresía, o estructuras ideales que no son estructuras verdaderamente ideales.

En el sentido más general, el análisis estructural-funcional, una vez superada la confusión terminológica, el abuso de los supuestos de estabilidad, la teleología y las evaluaciones implícitas, constituye un fenómeno de análisis científico en general.

Las formas especiales de análisis estructural-funcional no son nuevas, aunque si reciente el esfuerzo para utilizarlas explícitamente. De las diversas formas especiales de análisis estructural-funcional, en cierto sentido el análisis de requisitos sirve de base a las demás. Se orienta a elaborar un sistema de análisis para cualquier unidad del tipo considerado, y todas las demás formas de análisis estructural-funcional, bien se refieran a requisitos previos, elementos manifiestos, latentes, NIR e INR, eufunción-disfunción, eestructura-disestructura, etc., presuponen dos o más estadios de alguna clase de unidad o unidades que, presumiblemente, puedan ser analizados de forma sistemática.

De las diferentes formas especiales de análisis estructural-funcional, aquellas que se relacionan con los elementos latentes, manifiestos, NIR e INR, con los conceptos de instituciones, tradiciones, estructuras utópicas, y estructuras ideales y reales, son las que están más específicamente orientadas al análisis de los fenómenos sociales humanos. Las otras formas especiales tienen una orientación mucho más general.

## **CAPITULO SEGUNDO** **EL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO Y LA POLITICA** **DE FOMENTO A LAS EXPORTACIONES.**

### **2.1 Programa Nacional de Modernización Industrial y el Comercio Exterior.**

Con base a lo estipulado en el artículo decimosexto de la Ley de Planeación, y en congruencia con el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 31 de mayo de 1989, se presenta el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior para el período 1990-1994. El objetivo central de este programa es el propiciar el crecimiento de la industria nacional mediante el fortalecimiento del sector exportador con altos niveles de competitividad.

"El crecimiento de la industria y del comercio exterior será resultado, primordialmente, de la iniciativa de los sectores productivos. Una parte significativa de este desarrollo se derivará de una mayor eficiencia, que se sustentará en la consolidación de la apertura comercial, el desarrollo tecnológico, la promoción de exportaciones y la desregulación". (2)

Para lograr esta competitividad es necesario contar con altos niveles en tecnología, un adecuado control de calidad, una mayor optimización de los estándares de producción y lograr una reducción en los costos a través de una adecuada canalización de recursos, y la obtención de financiamiento a corto y mediano plazo a un costo accesible para poder tener buenos niveles de productividad.

Con altos niveles de productividad se busca ofrecer en el mercado productos más competitivos, es decir, más atractivos al consumidor final tanto por su elevada calidad, como por los precios más bajos. De este modo las industrias se especializan en algunos productos en los cuales tengan ventajas competitivas, es decir, aquellos productos en los que puedan producir a costos menores y con niveles de calidad mayores.

Se debe buscar así mismo desplazar o al menos ganar un segmento del mercado tanto a nivel nacional, así como en mercados internacionales.

La modernización industrial y el comercio exterior es la estrategia fundamental para alcanzar los objetivos propuestos en este programa. La modernización es base firme para elevar el nivel de vida de los mexicanos; obliga a renovar las estructuras y los mecanismos de participación social y a lograr mayor eficiencia y dinamismo económico.

---

2. Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior, 1990-1994, p. 23.

"El nuevo patrón tecnológico debe promover el proceso técnico buscando una vinculación efectiva y articulada entre los esfuerzos de inversión, investigación y desarrollo, y los requerimientos específicos de la planta productiva". (3)

El proceso de adquisición de tecnología supone el desarrollo e innovación tecnológica, ya sea a través del apoyo de las instancias del gobierno a las instituciones de investigación o bien, de las industrias al desarrollo de nuevas tecnologías.

Con la reactivación de todos los sectores para desarrollar la capacidad exportadora, la participación de la sociedad en las actividades productivas se ve enormemente incrementada, lo cual hace que se recupere la capacidad adquisitiva de la población y, por lo tanto, el fortalecimiento del mercado interno.

Una estrategia de desarrollo debe buscar en primer término, superar los problemas por los que atraviesa una economía en un momento determinado. Al mismo tiempo, se deben desarrollar aquellos sectores en los cuales se poseen mayores ventajas, a fin de obtener mejores resultados. Pero, lo más importante de todo, es lograr una mayor distribución de bienestar al conjunto de la sociedad con el objeto de elevar el nivel de vida de la población. En el caso del crecimiento de nuestro mercado hacia el exterior, se deben buscar nuevos mecanismos que hagan extensivos los beneficios del desarrollo a toda la sociedad, y no solo darle primacía a los factores que condicionan el ámbito internacional.

A través de la internacionalización de la industria se pretende insertar al sector exportador a la dinámica de la economía mundial, por medio de una mayor especialización que redunde en niveles más altos frente a los competidores extranjeros.

Para elevar la competitividad a nivel internacional de la industria, se requiere incrementar la productividad y la calidad en los procesos productivos de las ramas industriales del país, a través del mejoramiento tecnológico y la calificación de los recursos humanos. Ya que la competitividad internacional no puede dissociarse de la búsqueda y consecución de la calidad total. Así, se tendrá que favorecer en las industrias la generalización de sistemas modernos de normas, estándares y especificaciones industriales, sin que estos constituyan obstáculos para la libre concurrencia de los productos de importación al mercado nacional.

En cuanto a la desregulación económica, este plan plantea modernizar el marco regulatorio para superar los obstáculos que limitan las exportaciones, el crecimiento de la productividad y la participación de la inversión de los particulares, es decir, establecer un marco regulatorio sencillo y transparente que permita a los productores e inversionistas, nacionales y extranjeros, grandes y pequeños, una mejor visión sobre el entorno en que se realizan sus actividades.

La apertura comercial es un requisito indispensable para ser más competitivos en los mercados externos ya que implica adecuarse a los cambios tecnológicos, y a los procesos

3. MIREAN, Inmex. *Industria Exportadora*. Libro del CIDE. p.246.

productivos. La competencia entre la industria nacional e internacional, implica un redespigamiento del esfuerzo de los actores que participan en el proceso productivo nacional, ya que niveles más altos generan rendimientos mayores.

Así, para promover la incorporación de los productos mexicanos en los mercados internacionales, el Plan pretende coordinar esfuerzos entre los sectores social, privado y público para intensificar el apoyo a las empresas exportadoras y de comercio exterior, eliminando trabas y restricciones que obstaculicen el flujo de las exportaciones y logren una nueva cultura exportadora.

Para consolidar la participación de las exportaciones en los mercados internacionales se requiere concentrar esfuerzos en las negociaciones comerciales en el exterior. Así también, presentar especial atención a la articulación y abaratamiento de los sistemas de transporte y de comunicación para atender adecuadamente las demandas de traslado de mercancías e información de mercados que exigen las empresas exportadoras.

Como resultado de la modernización del sector industrial y del comercio exterior, se espera que la industria manufacturera alcance tasas de crecimiento superior a las del producto interno bruto y genere una cantidad importante de nuevos empleos.

De acuerdo con las estimaciones del Plan Nacional de Desarrollo, en el periodo 1989-1994, el crecimiento del volumen del comercio exterior será superior al del producto interno bruto. Esto será resultado de la consolidación y fortalecimiento del sector exportador y del proceso de insumos y bienes de capital para la modernización de la planta productiva del país.

## **2.2 Situación del sector externo de la economía mexicana.**

Según los indicadores de la economía, en 1988 el conjunto de la economía creció en un 11 por ciento en términos reales, 0.4% menos que el índice registrado durante 1987. En gran parte, esto se debió a la reducción en el índice de inflación que pasó de 159.2% a 51.7% en 1988.

Al decir que la inflación se redujo en esta medida, no significa que los problemas de la economía hayan desaparecido o disminuido. Los problemas en muchos de los países que han aplicado planes de choque para reducir el índice inflacionario, han sido mayores que los que existían cuando la inflación era más alta.

Algunos factores que contribuyeron a reducir la inflación fueron; la rápida expansión de la inversión privada, el aumento de exportaciones y el abatimiento de los precios de insumos importados en respuesta a tarifas más bajas y la revaluación del peso.

Los sectores de la economía que registraron un mayor aumento fueron: el manufacturero (2.3%); electricidad (4.9%); comunicaciones (12.4%); servicios financieros y

seguros (2.7%), como consecuencia de la orientación de la política económica hacia la promoción de las exportaciones manufactureras. Por otro lado, los sectores agrícolas, silvícola y de construcción se contrajeron en 4.5, 2.7 y 3.5% respectivamente en términos reales, lo cual trasluce el escaso apoyo del gobierno a esta actividad, que nos ha hecho sumamente dependientes de las exportaciones de productos primarios provenientes del exterior.

Sin embargo, esta evolución de la actividad económica fue influenciada por el peso relativo que la demanda de exportaciones tuvo en los diferentes sectores en las industrias automotriz, acerera, química, y de fibras sintéticas, en donde las ventas al exterior registraron en promedio aumentos en un 40, 13, 30 y 20% del total de la producción respectivamente. Y el crecimiento de la producción fue de 24.7, 7.3, 3.6 y 10.2% respectivamente en términos de volumen. Lo anterior indica que la estrategia de diversificación de las exportaciones empezó a rendir sus primeros frutos.

Por el contrario a lo que sucedió con las industrias como la del tabaco, piel y calzado, detergentes y cosméticos, en donde las exportaciones fueron relativamente modestas, la producción declinó en 4.5, 5.4 y 6.5% en cada caso respectivo. En este sentido, se ha estimado que aproximadamente la mitad del 2.3 por ciento del aumento en el sector manufacturero, se explica por la expansión en el volumen de las exportaciones.

En 1988 el aumento de la demanda agregada fue muy diversa en su composición. En este año las exportaciones de bienes y servicios registraron un aumento del 1.5 por ciento en términos reales, debido al impacto que una menor demanda de petróleo tuvo en la dinámica del aumento de las exportaciones no petroleras (8.5%), de las cuales el sector manufacturero tuvo la expansión más importante, con un 9.9 por ciento por tercer año consecutivo.

Otras de las exportaciones no petroleras que registraron resultados favorables en términos reales, fueron los productos metalúrgicos y minerales con un 3.35 por ciento.

Todo esto significa que la atención del gobierno se ha centrado en diversificar las exportaciones a fin de restarle vulnerabilidad a la economía, generada por la dependencia de un solo producto como es el caso del petróleo.

A lo largo de 1988, la producción manufacturera se expande moderadamente. La reducción en los precios relativos de insumos importados, así como en el precio de mercancías y servicios otorgados por el gobierno y costos menores en mano de obra, beneficiaron a este sector. El valor de las exportaciones aumentó 17.2 por ciento mientras que su participación en el total de la producción alcanzó el 12 por ciento. Sin lugar a dudas, los sectores manufactureros con una mayor participación en las exportaciones fueron: productos metálicos, maquinaria y equipo (21.3% del total), productos químicos y plástico (18.6%) y metales básicos (13.4%). En lo que respecta a la industria automotriz, esta exportó 41 por ciento del total de su producción.

Como resultado del aumento en la demanda doméstica, la producción de bienes de capital registró un aumento de 11 por ciento en términos reales y con relación a 1987, en tanto que los bienes intermedios registraron un modesto aumento del 1.8 por ciento. Por



otro lado, la producción de bienes de consumo creció solo 0.5 por ciento, lo que refleja una débil demanda interna. Y por su parte la producción de productos no duraderos declinó 0.2 por ciento, mientras que la de consumo duradero aumentó 4.0 por ciento.

En términos generales, la producción agrícola no registra aumentos sustanciales en su producción, debido a factores climatológicos, de falta de organización, etc., lo cual es una clara muestra de la difícil situación por la que atraviesa este sector.

En suma, en el año de 1988, la producción agrícola declinó 4.5 por ciento en contraste con el 1.5 por ciento de aumento de 1987. Por lo tanto, el superávit de la balanza comercial agrícola declinó en un 70.3 por ciento con respecto a 1987. Esta situación se refleja en mejores precios de importación del maíz, soya y frutas, aunque el volumen requerido para subsanar esta disparidad entre la demanda interna y la producción para estas cosechas decrecieron. Adicionalmente las demandas de importación del trigo y sorgo se incrementaron en 274 y 124 por ciento respectivamente, como consecuencia de la insuficiente producción doméstica.

La actividad del sector industrial fue afectada por el Pacto para la Estabilidad la Competitividad y el Empleo (PECE) y por los nuevos desarrollos en el sector externo, como la reducción en los precios del petróleo y el aumento de los precios de los productos agrícolas importados. En 1987 el aumento de la producción industrial fue de 3.9 por ciento y para el año siguiente registró un aumento de 1.3 por ciento. Y el resultado positivo en la producción industrial, fue explicado por el aumento en las exportaciones.

Con el leve aumento en el sector manufacturero y minero (2.3 y 0.4% respectivamente) y el declive en el de construcción (-3.5%) marcaron un retroceso de la actividad industrial en 1988. Así también, las tasas de crecimiento trimestral mostraron una pérdida del dinamismo en ese mismo año.

Por otro lado, el comportamiento de la balanza de pagos durante 1988 fue determinado por acontecimientos internos y externos. Dentro de los externos podemos citar:

- a) Un 10 por ciento de deterioro en los términos de comercio debidos a la caída en los precios del petróleo y a un aumento en los precios de importación de leche, granos, productos petroquímicos y celulosa para papel.
- b) El aumento de las tasas de interés internacionales.

En el caso de los factores internos, esta el proceso de liberalización comercial que comenzó en 1985, continuando con la modificación de la estructura comercial. No fue hasta 1987, cuando el más importante desarrollo en política comercial fue la sustitución de licencias de importación por tarifas. Desde 1987, los niveles tarifarios fueron reducidos por un promedio de 5.6 por ciento en 1988, contribuyendo a mayores importaciones. Esta abolición de todos los precios oficiales y licencias de importación, fue resultado de un

descenso del nivel máximo de tarifas del 40 al 20 por ciento. Además, todos los precios oficiales y la mayoría de las licencias de importación fueron abolidas.

La cuenta corriente muestra los flujos de endeudamiento entre países y, esta misma en 1988 mostró un fuerte deterioro, con un déficit de 2 900 mil millones de dólares, en contraste con el superávit de 4 mil millones de dólares observado en 1987. Esto fue resultado de un superávit de 1 800 mil millones de dólares en la balanza de servicios y transferencias.

La cuenta de capital registró también un balance negativo de 3 400 mil millones de dólares, lo que fue resultado de un pago neto de deuda pública y privada, y un incremento de activos financieros en el extranjero. Consecuentemente las reservas internacionales de México declinaron 7 100 mil millones de dólares en 1988.

### 2.3 Evaluación de la política comercial: ventajas y desventajas.

Los acontecimientos y resultados obtenidos por el modelo de desarrollo, basado en la sustitución de importaciones e industrialización, orillaron entre otras cosas, a optar por una nueva estrategia para desarrollar el potencial productor de la industria mexicana que por muchos años se miró hacia adentro.

Con el propósito de propiciar el arbitraje de precios internacionales sobre la evolución de los precios en la economía mexicana, así como de promover la competitividad del aparato productivo nacional, nuestro país ha ido consolidando el proceso de apertura comercial. Si bien, en 1982, la economía mexicana estaba prácticamente cerrada al intercambio con el exterior (todas las importaciones requerían permiso previo), existían 16 tasas arancelarias; el arancel máximo era de 100%; la media arancelaria de 27%; y, la dispersión arancelaria de 25%. Hoy, el perfil de la política comercial mexicana se ha modificado profundamente.

En el Plan Nacional de Desarrollo se establecen las bases para la estrategia de comercio exterior y de apertura comercial. Según el cual, "...la apertura de la economía a la competencia externa y su nueva orientación hacia el sector exportador contribuirán a una expansión dinámica de la actividad económica que promueva la creación de empleos bien remunerados, una eficiente adquisición, difusión y desarrollo de tecnologías modernas, y una generación permanente y sana de divisas. La política de industria y comercio exterior estará orientada a promover la modernización del aparato productivo para que eleve su eficiencia y productividad. Se consolidará la participación de los particulares en la economía y se crearán las condiciones que permitan a la inversión privada constituirse en un motor del desarrollo industrial." (4)

Como consecuencia de lo anterior, se ha instaurado la venta de empresas paraestatales y se ha reestaurado la reforma fiscal al fortalecerse la realización de obligaciones tributarias. Al mismo tiempo, se ha desarrollado una liberalización de la política monetaria y financiera. (5)

La nueva reestructuración de la liberalización comercial se pretende conseguir, al eliminar las aún existentes normas administrativas y aduaneras, que limitan la eficiencia de las empresas en una economía abierta.

De igual forma, se han creado condiciones favorables para promover la Inversión Extranjera Directa (IED), ya que esta amplía los márgenes para estabilizar la economía (balanza de pagos), la disponibilidad de divisas y los cambios necesarios para el desarrollo del aparato productivo.

En el terreno de liberalización comercial, México ha dado pasos importantes, como lo es el formar parte del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) al cual ingresa en 1985, y apartir de entonces da inicio una etapa de reestructuración de la política comercial tendiente a adecuar el marco jurídico legal a los estatutos del acuerdo multilateral.

En diciembre de 1992 se firma del Tratado de Libre Comercio por los jefes de gobierno de México, Estados Unidos y Canadá, el cual establece formalmente una zona de libre comercio entre estos países, de conformidad con el GATT. Los objetivos del TLC son la eliminación de las barreras al comercio, la promoción de condiciones para una competencia justa, la ampliación de las oportunidades de inversión, la procuración de una protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, el establecimiento de procedimientos efectivos para su aplicación, la solución de controversias, así como el fomento de la cooperación comercial trilateral.

Con la firma del TLC surgen dos puntos de vista encontrados acerca de las ventajas y desventajas del ingreso de México a este tratado. La primera opinión dice que con la apertura comercial se va a desproteger a la industria nacional y que esta va a ser presa de la competencia de los grandes consorcios transnacionales, los que debido a sus más elevados niveles de competitividad y eficiencia van a desplazar a los productores nacionales del mercado interno. Así también, las empresas extranjeras van a poder consolidar su posición en el mercado nacional y así fijar sus propios términos y condiciones en lo relativo a precios, remuneración salarial, canales de venta y distribución, etc. La segunda opinión señala que con el proceso de apertura comercial se va a incentivar a la industria nacional para que eleve sus patrones de calidad y eficiencia y con ello poder ofrecer mejores productos a precios más bajos que repercuta en el consumidor final.

A pesar del importante esfuerzo en el área de la liberalización comercial que ha realizado nuestro país, es indispensable que se avance en la consolidación del acceso de nuestras exportaciones a los mercados internacionales.

---

5 Véase: "Política Económica" en Revista Economía, vol. LXVII, núm. 793, México, diciembre de 1991, pp. 549-556.

Para que nuestro país logre maximizar los beneficios derivados de un acuerdo de libre comercio con los EUA, además de tener certeza de que existe la suficiente complementariedad, la negociación debe incluir el intercambio de servicios de mano de obra.

La ventaja fundamental de un acuerdo de libre comercio es que al tomar en cuenta todos los aspectos de la relación bilateral se logran maximizar los beneficios económicos de la apertura, a la vez que los costos del ajuste se distribuyen a lo largo de los sectores.

Por otro lado, debe reconocerse que en el caso de la composición de la industria en México, un porcentaje muy elevado es de empresas transnacionales o sus filiales ya establecidas en el país. La apertura comercial resta beneficios no solo a la industria nacional sino también a los grupos extranjeros. No podemos en suma suponer que todo es negativo o bien por el contrario que todo va a ser positivo en este asunto.

En el plano específico del comercio exterior para el presente sexenio se busca:

- "1. fomentar las exportaciones no petroleras;
2. alcanzar una mayor uniformidad en la protección efectiva a las distintas industrias;
3. continuar con la eliminación de las distorsiones provenientes de las restricciones arancelarias al comercio;
4. garantizar el acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales y;
5. buscar que la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el acceso a los recursos externos contribuyan a los propósitos de política comercial del país." (6)

El fomento a las exportaciones no petroleras es el aspecto central de la estrategia de diversificación de las exportaciones. Durante la década de los setenta, el país se dedicó a la monoexportación del petróleo en desmero de otras actividades. Por ello, la política comercial de este sexenio busca estimular el desarrollo de otras fuentes de exportaciones como el desarrollo de la industria manufacturera, así como incrementar la participación de las exportaciones mexicanas en otros sectores de la economía como el sector agroexportador, el pesquero, etc.

Además, se busca una mayor eficiencia y productividad, debido a que la racionalización de la protección supone una mayor competencia con el exterior. "Se trata, pues de que el mercado, y no la estructura de la protección, determine las decisiones de inversión". (7)

El objetivo de la apertura comercial en el plano bilateral, es aumentar el flujo de las exportaciones a mercados estratégicos como el de E.U., Canadá y Japón. Y en el plano multilateral, el objetivo es acrecentar la participación de México en acuerdos de carácter multilateral como el TLC, a fin de contrarrestar prácticas proteccionistas de comercio internacional. Donde cabe mencionar que las prácticas neoproteccionistas representan un serio perjuicio para las exportaciones mexicanas.

En el ámbito de las políticas sectoriales, la estrategia de desarrollo económico busca alcanzar más altos niveles de productividad y eficiencia a través de la instrumentación de diversos mecanismos de apoyo financiero, humano e institucional.

En el turismo, se propone ampliar las inversiones a este sector a fin de mejorar la infraestructura y sentar las bases para una sólida fuente generadora de divisas representada por el turismo internacional.

En el campo de la minería, las expectativas del programa económico se busca desarrollar la producción minero-metalúrgica y reforzar la comercialización de sus recursos en los mercados internacionales.

En el sector pesquero el PND propone lograr el mejoramiento de la infraestructura portuaria, la creciente preparación y formación del personal científico, técnico y operativo y la diversificación de su planta industrial.

Para el sector agrícola, el objetivo es aumentar la producción y productividad del campo mediante la puesta en marcha de acciones como el fortalecimiento de la autonomía de gestión, la coordinación con los productores en la elaboración de programas de desarrollo rural y la asignación de recursos a fin de llevar a cabo diversos proyectos de inversión en este sector.

#### **2.4 Impacto de la apertura comercial en la balanza comercial.**

Las medidas de cambio estructural, junto con el proceso de estabilización macroeconómica, han abierto nuevas oportunidades de inversión en el país y han logrado incrementar la rentabilidad para la mayoría de los sectores ya establecidos. Así, al aumentar el atractivo de México para los inversionistas extranjeros se ha registrado un flujo de capitales que se ha destinado tanto a la inversión física como a la financiera. Este flujo, que se refleja en el superávit en la cuenta de capitales de la balanza de pagos, constituye ahorro externo que complementa al interno en el financiamiento de la reestructuración y

modernización de la planta productiva nacional. La contrapartida del superávit en la cuenta de capitales está representada por el flujo neto de bienes y servicios que se internan al país y que se registran como un déficit en la cuenta corriente. De este modo, en la etapa por la que atraviesa el proceso de transformación industrial en que estamos inmersos, resulta congruente la existencia de un déficit en la cuenta corriente, en especial en la balanza comercial.

Durante 1990, la Balanza de Pagos en su conjunto mostró una evolución muy favorable. La cuenta de capital registró un importante saldo superavitario que sumó 8 849 millones de dólares. Esta entrada de dinero fue posible por el fortalecimiento de la confianza y las mejores perspectivas para la economía mexicana, no obstante tasas de interés internas más bajas.

La evolución de la balanza de pagos global no fue uniforme durante el año. El primer trimestre se presentó cierta incertidumbre porque aun no se había concretado la negociación de la deuda pública externa con los acreedores bancarios.

El entorno económico mejoró sustancialmente una vez que concluyó el acuerdo con los acreedores externos y que se anunció la desestatización de la banca. El clima de confianza que se generó propició entradas de capital, así como una persistente acumulación de las reservas internacionales.

Las exportaciones por empresas no maquiladoras en este año aumentó de 10.7 por ciento a 17.6 por ciento en 1990, con lo que alcanzaron 26 773 millones de dólares, representando un ingreso adicional de más de 4 mil millones respecto al de 1989. Las exportaciones petroleras se incrementaron en 2 228 millones de dólares (28.3 %), con lo que el total de divisas aportadas por esas ventas llegó a 10 104 millones de dólares. Por su parte, las exportaciones no petroleras elevaron notablemente su tasa de crecimiento de 7.5 por ciento en 1989 a 12 por ciento en 1990. Los ingresos adicionales generados por esas ventas sumaron 1 781 millones de dólares y su monto total exhortado llegó a 16 669 millones de dólares.

Las compras totales de mercancías efectuadas por empresas maquiladoras sumaron 29 799 millones de dólares en 1990, lo que significó un incremento de 27.3 por ciento respecto a 1989. Las compras de bienes de capital, de productos básicos de consumo y de material de ensamble para la producción de automóviles de exportación, crecieron en conjunto 53.6 por ciento, mientras que el resto de mercancías ( siete décimas partes del total) creció en una tasa conjunta de 17.4 por ciento.

En el primer semestre de 1990 las compras de mercancías del exterior realizadas por empresas no maquiladoras crecieron 13 por ciento respecto al mismo lapso de 1989. En este periodo se presentó un elevado crecimiento de las importaciones de bienes de capital, una significativa desaceleración de las compras de bienes de consumo y un bajo dinamismo en las adquisiciones de bienes de uso intermedio.

Las importaciones de bienes de capital, que habían crecido a una tasa anual de 33 por ciento en la primera mitad del año, se aceleraron aún más y alcanzaron una tasa de 51 por ciento en el segundo semestre, resultando una tasa anual de 43 por ciento. Las compras correspondientes al sector privado aumentaron en 46.3 por ciento, mientras que las del sector público lo hicieron en solo 19.4 por ciento.

En conjunto, las compras externas de bienes intermedios sumaron 17 919 millones de dólares en 1990. Su incremento en términos absolutos, de 2 777 millones, explica el 43 por ciento del aumento de las importaciones totales.

Los ingresos derivados de los servicios por transformación sumaron 3 635 millones de dólares registrando un crecimiento muy favorable de 19.3 por ciento.

Los ingresos provenientes del turismo se incrementaron 15.1 por ciento y llegaron a 3 401 millones de dólares, como resultado de un aumento de 3.3 por ciento en el número de visitantes del exterior ( que sumaron 6.4 millones de personas) y un crecimiento de 11.4 por ciento en su gasto medio (que llegó a 532 dólares).

Durante 1991, la evolución del sector externo de la economía se caracterizó por entradas de capital muy elevadas, un aumento del déficit de la cuenta corriente y una importante acumulación de reservas internacionales.

La instrumentación de una política económica congruente al proporcionar un marco macroeconómico de estabilidad se tradujo en una mayor seguridad en cuanto a la obtención de la rentabilidad esperada de los proyectos de inversión.

Durante 1991 el valor total del intercambio de bienes y servicios con el exterior se incrementó 7.8 por ciento con respecto al monto de 1990, al sumar 104.9 miles de millones de dólares. Los ingresos corrientes fueron de 45.8 miles de millones, y los egresos de 59.1, resultado por tanto un déficit corriente de 13.3 miles de millones de dólares, cantidad superior en 6.2 miles de millones a la obtenida un año antes.

En 1991 la cuenta de capital registró un superávit de 20.2 miles de millones de dólares. El sector privado ingresó en términos netos 20.8 miles de millones. Esta entrada de recursos propició y financió el déficit de la cuenta corriente, mientras que las reservas internacionales se incrementaron en 7.8 miles de millones de dólares. (VER ANEXO 1)

Las exportaciones efectuadas por empresas no maquiladoras sumaron 27 120 millones de dólares en 1991, monto superior en 282 millones (1.1 %) al obtenido un año antes. Las exportaciones no petroleras, sin maquiladoras sumaron 8 166 millones de dólares. Cabe destacar el incremento del total de las exportaciones, no obstante, la reducción de 1 937 millones de dólares que registraron las ventas petroleras. Esto es debido al desempeño positivo de las exportaciones no petroleras, cuya tasa de crecimiento aumentó de 11.8 por ciento en 1990 a 13.3 por ciento en 1991.

En 1991 la venta al exterior de productos petroleros disminuyó 19.2 por ciento respecto a 1990. La caída en los ingresos por este concepto fue debido al descenso de los precios internacionales del crudo y de sus derivados una vez terminado el conflicto del Golfo Pérsico. Así, en 1991 el promedio de la mezcla mexicana de crudo exportado cayó a 14.54 dólares por barril (4.59 dólares menos que en 1990).

Las exportaciones del resto de productos petrolíferos sumaron 902 millones de dólares, cantidad inferior en 281 millones a la obtenida en 1990. Este descenso se explica también por la reducción en los precios correspondientes.

El peso específico de las manufacturas en total de las exportaciones se ha consolidado, de representar el 55.2 por ciento de las ventas externas totales en 1989, pasaron al 52.0 en 1990, para llegar en 1991 al 59.1 por ciento.

La industria del transporte, en la cual sobresale la automotriz, exportó 5 769 millones de dólares en 1991, monto superior en 980 millones (20.5 %) al de 1990.

En 1991, los ingresos generados por los servicios de la industria maquiladora de exhortación continuaron mostrando un crecimiento significativo al sumar 4 134 millones de dólares, monto superior en 16.4 por ciento al obtenido en 1990.

El intercambio turístico con el exterior registró un superávit de 1 905 millones de dólares, monto superior en 441 millones al observado en 1990, lo que representó un incremento del 30 por ciento.

En 1992 el principal rasgo característico del sector externo de la economía mexicana fue la cuantiosa entrada de capital del exterior que propició una ampliación del déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos y permitió una acumulación adicional de las reservas internacionales.

La cuenta de capital presentó una entrada neta total de 25 955 millones de dólares, cantidad superior en 1 821 millones a la obtenida en 1991. La entrada de origen privado fue de 27 543 millones de dólares (cantidad superior en 2 769 millones a la lograda un año antes), mientras que el sector público registró un egreso neto de capital por 1 588 millones de dólares.

Durante 1992 México realizó un intercambio de bienes y servicios con el exterior superior en 12.9 por ciento al del año anterior. Los ingresos corrientes sumaron 60 854 millones de dólares, frente a un total de egresos por 83 663, de lo que resultó un déficit en cuenta corriente de 22 809 millones de dólares. El déficit comercial fue nuevamente el factor determinante del nivel de aumento del correspondiente a la cuenta corriente. Por su parte, los servicios factoriales netos totalizaron un saldo negativo de 6 876 millones de dólares, en tanto que el saldo conjunto de los servicios no factoriales y de las transferencias resultó equilibrado.



Durante 1992 el valor de los productos exportados por la economía mexicana sumó 46 196 millones de dólares, cantidad superior en 8.2 por ciento (3 508 millones) a la alcanzada en 1991. Las exportaciones petroleras aumentaron 1.7 por ciento, debido principalmente al incremento que registró el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo, ya que el volumen exportado prácticamente se mantuvo sin variación, en tanto que el resto de productos petrolíferos disminuyó su generación de divisas.

El crecimiento de las exportaciones no petroleras fue de 9.7 por ciento. Este desempeño resultó nuevamente satisfactorio. La demanda externa total de los principales socios comerciales de México aumentó apenas en 5.3 por ciento, y fue especialmente débil en la mayor parte de los países europeos, Canadá y Japón.

Durante 1992 las importaciones de mercancías alcanzaron 62 129 millones de dólares, cantidad superior en 12 163 millones a la de un año antes, con un incremento de 24.3 por ciento. Poco más de una quinta parte de las compras externas (13 937 millones de dólares), se formó por insumos para la industria maquiladora de exportación, los cuales no representan un uso de divisas para el país.

La cuenta de turismo, que excluye el intercambio de visitantes fronterizos, arrojó en 1992 un superávit de 1 788 millones de dólares, monto que resultó inferior en 117 millones (6.1%) al obtenido en 1991. Esto como resultado de que la dinámica del turismo egresivo fue superior a la observada por el receptivo.

En este año las entradas netas de capital totalizaron 25 955 millones de dólares en 1992, con lo que se rebasó en 1 821 millones el saldo del año precedente. El ingreso neto fue resultado de un influjo de 27 543 millones por parte del sector privado y de un egreso neto de 1 588 millones por el lado del sector público.

En 1993 las entradas de capital provenientes del exterior alcanzaron un monto sin precedente. Así mismo, a diferencia de lo ocurrido en años recientes, los flujos de capital no se reflejaron en una ampliación del déficit de la cuenta corriente, ya que este disminuyó con respecto al saldo en 1992.

Durante 1993 el déficit de las transacciones corrientes de México con el resto del mundo ascendió a 23 393 millones de dólares, saldo inferior en 1 412 millones (-5.7 %) al del año anterior. El saldo de la cuenta corriente del sector privado se redujo aún más (-11.1 %), en tanto que el del sector público, también deficitario, aumentó.

En este año la evolución de la balanza comercial registró un importante cambio de tendencia a disminuir su saldo deficitario. Dicha disminución fue resultado del notable dinamismo de las exportaciones y de un debilitamiento del crecimiento de las importaciones. Así, aunque el primer trimestre del año el aludido déficit todavía mostró un aumento de 7.1 por ciento con relación a la cifra del mismo período de 1992, a partir de entonces su evaluación registró tasas anuales negativas, de manera que el período abril-diciembre disminuyó 21.4 por ciento. Con ello el saldo acumulado para la balanza comercial de enero a

diciembre ascendió a 13 481 millones de dólares, lo que significó una caída de 2 453 millones con respecto a la cifra comparable observada en 1992, así como una disminución relativa de 15.4 por ciento. (VER ANEXO 2)

La balanza comercial del sector privado mejoró en 1993 en 3 136 millones de dólares (14.7 %), al pasar de un déficit de 21 373 millones de dólares en 1992 a otro de 18 237 millones en el año siguiente. Un poco más de la mitad de esta mejoría (1 757 millones de dólares), provino de un mayor saldo superavitario registrado en conjunto por los principales exportadores del país (maquiladoras, empresas apegadas a los programas Pitex, ensambladoras de automóviles, y exportadores de productos agropecuarios), cuyas ventas al exterior aumentaron en 18.1 por ciento, mientras que sus importaciones se incrementaron en 14.7 por ciento. Durante 1993 este grupo participó con el 84.3 por ciento de las exportaciones privadas con el 49.3 por ciento de las importaciones del mismo sector.

El saldo comercial positivo que en 1993 obtuvo con el exterior el sector público se redujo 12.6 por ciento al pasar de 5 434 a 4 756 millones de dólares. A producir este resultado concurrió, por un lado, el hecho de que el ingreso via exportaciones petroleras se redujo con respecto al dato del año anterior, mientras que, por el otro, sus importaciones fueron también más reducidas.

Por concepto de turismo en 1993 se registró un superávit de 2 147 millones de dólares, cifra que resultó superior en 11.3 por ciento a la observada en 1992. Los ingresos fueron de 4 564 millones de dólares mientras que los egresos sumaron 2 417 millones.

Como ya se ha mencionado, durante 1993 continua y aún aumentó el ritmo de entradas de capital del exterior. Así, La cuenta de capital registró un superávit de 30 882 millones de dólares, monto que resultó 4 340 millones mayor que el del año anterior.

Durante 1993 se redujo el déficit comercial de México con los países del continente americano. El saldo comercial deficitario con Estados Unidos, que incluye las empresas maquiladoras, se redujo de 6 797 millones de dólares en 1992 a 3 399 millones de dólares en 1993. En lo específico las exportaciones aumentaron 15.1 por ciento (17.7 % las no petroleras) y las importaciones 5.1 por ciento (con aumento en las de bienes intermedios, disminución en las de capital, y estancamiento en las de consumo). El intercambio comercial con Estados Unidos, tanto de las empresas maquiladoras como de las no maquiladoras, representó el 71 por ciento de las importaciones mexicanas y el 83 por ciento de las exportaciones.

El saldo del comercio con Canadá cambió de signo, ya que pasó de un déficit de 52 millones de dólares en 1992, a un superávit de 378 millones en 1993. Para ello fue fundamental el incremento de las ventas correspondientes a automóviles, motores y sus partes, así como las máquinas para proceso de información.

El déficit comercial con los países de América del sur disminuyó 16 por ciento, al pasar de 668 a 561 millones de dólares. Las exportaciones aumentaron 16.6 por ciento (25.2 % las no petroleras) y solo disminuyeron en los casos de Brasil y de Ecuador; En tanto que las importaciones aumentaron 5.9 por ciento.

Las exportaciones de México a los países centroamericanos se incrementaron 5.5 por ciento, mientras que las importaciones de nuestro país provenientes de esas economías se contrajeron 6.3 por ciento. Las exportaciones petroleras disminuyeron (-6.8 %), mientras que las no petroleras aumentaron (9.1 %). Con ello, el superávit de México con esa región fue de 466 millones de dólares, y resultó mayor en 10.9 por ciento que el de 1992.

El comercio exterior de México con los países europeos representa el 5.4 por ciento de las exportaciones y 12.8 por ciento de las importaciones. En 1993, el saldo comercial de México con esa región fue deficitario por 5 539 millones de dólares, es decir, 17.0 por ciento mayor que el registrado en 1992. Así, mientras que en 1993 las ventas mexicanas disminuyeron 20.7 por ciento (-29.2 % las petroleras y -12.9% las no petroleras), las importaciones procedentes de esta área solo aumentaron 0.8 por ciento. El debilitamiento de las exportaciones mexicanas a esta región se atribuye tanto a la desaceleración del ritmo de actividad económica en la misma, como la caída de los precios internacionales del petróleo. La caída de las exportaciones fue prácticamente generalizada a los distintos países. En el caso de las importaciones, contrastaron los incrementos sustanciales registrados por las procedentes de Alemania (especialmente bienes intermedios) y España (principalmente bienes de capital), que en conjunto aumentaron 18.8 por ciento en valor, con las importantes reducciones (-15.1 %, en conjunto), en los procedentes de Bélgica-Luxemburgo, Francia, Irlanda, Italia, Reino Unido y Suecia.

Las exportaciones mexicanas a los mercados asiáticos mostraron en 1993 una disminución de 5.4 por ciento. La causa de este descenso tuvo su origen en menores ingresos vía ventas petroleras los cuales resultaron inferiores en 26.1 por ciento, ya que los correspondientes a mercancías no petroleras registraron un aumento de valor de 18.8 por ciento. Por otra parte, las importaciones de nuestro país provenientes del continente asiático se incrementaron en 10.7 por ciento, con aumentos en las de bienes intermedios y en las de capital (22.2 y 6.4 %, respectivamente) y una disminución en la de consumo (-7.4%). Así, la balanza comercial deficitaria con los países asiáticos sumó 5 112 millones de dólares en 1993, y resultó superior en 15.7 por ciento a la de 1992.

Por otro lado, en cuanto a los socios comerciales de México, esta los Estados Unidos como el principal proveedor de bienes y es el principal cliente. Casi un 70 por ciento del comercio exterior mexicano lo realiza con este país.

A continuación tenemos a la Comunidad Económica Europea como el segundo más importante proveedor de bienes a México, así como el tercer más grande mercado de productos de México.

Como tercer cliente tenemos a Japón. El intercambio comercial con este país en exportaciones, eran básicamente las exportaciones petroleras, lo que para finales de 1988, se tuvo una balanza comercial desfavorable debido al decremento de los precios del petróleo. \*

\*Los datos de este subcapítulo fueron extraídos del Informe Anual del Banco de México de los años 1990, 1991, 1992 y 1993.

## **(CAPITULO TERCERO)**

### **FINANCIAMIENTO PARA EL FOMENTO A LAS EXPORTACIONES**

#### **3.1) Programas de financiamiento al comercio exterior.**

Los apoyos financieros constituyen un elemento fundamental para incentivar al comercio exterior, entendiendo al comercio exterior como el conjunto de mecanismos financieros y crediticios orientados a impulsar el intercambio de bienes y servicios de México con otros países. (D) lo que es más, son todos los instrumentos diseñados por entidades financieras a fin de promover a los diversos sectores económicos para que eleven su eficiencia y estén en condiciones de ser competitivos a nivel internacional.

Con el fin de dar respuesta a la problemática financiera que apoya el desarrollo de las actividades productivas del país; y que por el tamaño de la empresa y por el riesgo que conlleva la misma actividad, tradicionalmente no fueron atendidos en sus necesidades de financiamiento por la Banca Comercial. El Gobierno Federal, a través de diferentes instituciones y/o dependencias ha venido construyendo desde hace muchos años, fondos para el apoyo y fortalecimiento de esas actividades económicas que son tan necesarias para mantener y consolidar el desarrollo de México.

De acuerdo al destino del financiamiento, este puede ser: a) financiamiento a la pre-exportación y b) financiamiento a la exportación.

El financiamiento a la pre-exportación está destinado a la adquisición de materias primas, insumos, etc., para la elaboración de los productos a exportar. Se contempla casi en la totalidad de los programas financieros la facilidad de ampliar la cobertura de los mismos a la producción, es decir, el costo directo, los gastos indirectos y demás, conceptos del precio de venta LAB planta. (B) Así, la producción junto

3. El precio venta LAB es el total de gastos asociados a la elaboración de productos con el sueldo, las existencias y la prestación de servicios (dentro ellas a su primer mesur de un año) están contemplados dentro de lo que se especifica como capital de trabajo.

FALLA DE ORIGEN

En lo referente a el financiamiento a la exportación, podemos decir que se trata de "...cualquier préstamo o anticipo concedido, o cualquier otro crédito facilitado, por un Banco a un exportador de mercancías de un país, desde la fecha del otorgamiento del crédito tras la expedición hasta la fecha de cobro del producto de la exportación". (9)

Dentro de los créditos al comercio exterior, tenemos los llamados crédito al comprador y crédito al proveedor. Por medio del primero, el importador obtiene financiamiento de un Banco, recibiendo el exportador el pago mediante el intermediario. En cuanto al segundo, el exportador otorga un crédito al comprador, financiado por un banco a un plazo que va desde los seis meses a un año, hasta un máximo de entre cinco y diez años dependiendo del producto a exportar.

A continuación se mencionan a groso modo los programas de mayor importancia que se han aplicado en los últimos veinte años, y que continúan vigentes, así como los que se han diseñado en la presente administración:

El Fondo para el Fomento de las Exportaciones de Productos Manufactureros (FOMEX), es uno de los mecanismos de mayor trayectoria. Se fundó en 1964, siendo su objetivo el otorgar créditos y garantía de riesgos a la industria mexicana exportadora de productos manufactureros.

A partir de 1983, Bancomext se constituyó como la institución coordinadora del financiamiento al comercio exterior y se incorporó a FOMEX. En este mismo año, se incluyó el Programa de Financiamiento a los créditos directos a los importadores de productos mexicanos.

Fue entonces, cuando el programa abrió líneas de crédito con bancos radicados en el exterior y estableció una estrategia de financiamiento en divisas a Empresas Exportadoras (PROFIDE), cuyos recursos provienen del Banco Mundial.

El objetivo de PROFIDE, es el de canalizar divisas en dólares estadounidenses para comprar materias primas, refacciones, componentes y servicios necesarios para la fabricación de productos de exportación.

---

9. BANCOMEXT, *Mecánica de apoyo de las "empresas a desarrollar"*. México, 1990.

El Fondo de Equipamiento Industrial (FONEI) se creó en 1974, su objetivo es apoyar con créditos de proyectos de inversión que amplíen la base industrial del país y puedan ayudar la eficiencia de esta.

El coordinador del buen funcionamiento del (FONEI) es el Banco de México. Los recursos se canalizan únicamente a aquellos proyectos que tienen un estudio de preinversión y que por tanto, pueden ayudar positivamente a mejorar la balanza de pagos, generar empleos y contribuir a la desconcentración industrial.

El Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), inició sus actividades en 1972, y sigue siendo una de los mecanismos principales de ayuda para la modernización industrial.

El FOMIN es un Fideicomiso del Gobierno Federal que administra Nacional Financiera S.N.C., cuya finalidad es promover la industrialización del país, a través de la intervención temporal de capital de riesgo, con un 33 al 60% del capital social.

La principal característica del Fondo Nacional de Fomento Industrial, es que solamente participa con representantes en sus consejos de administración.

La participación del programa, se realiza por medio del otorgamiento de créditos para obtener recursos para los programas financieros, así mismo se otorga asesoría técnica y es mediador ante dependencias del gobierno.

Una vez ampliada la planta industrial, y recuperado el nivel productivo de la empresa, el FOMIN retira el capital e invierte en otras empresas que requieren de una mejor industria.

El Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña (FOGAIN), tuvo sus inicios en los años setenta, la administración del fondo se encuentra en manos de Nacional Financiera S.N.C., siendo su objetivo proporcionar créditos preferenciales a la mediana y pequeña industria.

De acuerdo a las modificaciones establecidas en 1980, con respecto al FOGAIN, se consideró necesario elevar los montos de los créditos a fin de aumentar su producción.

De igual forma, opera créditos puente con las instituciones bancarias, en el caso de aquellos préstamos autorizados y vigentes, pendientes de ser documentados. (10)

El Mecanismo de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAW BACK) fue impuesto desde el 24 de abril de 1985, y se destinó la administración del programa a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI).

La finalidad del programa, es la devolución de los impuestos pagados por aquellas importaciones de los productos que ayudan a la elaboración de otros, los cuales se destinan al comercio exterior.

La devolución se realiza en efectivo y en moneda nacional, equivalente a la misma cantidad que se pago por impuestos de diversos insumos adquiridos. Para esta devolución es necesario presentar copia de impuestos, copia de las facturas y cartas de créditos domésticos.

En 1987 se dieron a conocer las características de el Programa de Financiamiento Integral para la Modernidad Industrial (PROFIRI), el cual se concretó a modernizar a los sectores que cuenten con una mayor participación en el mercado internacional.

Los apoyos que otorga el PROFIRI son clasificados en: apoyos para la inversión en activos fijos; apoyos para la realización de estudios de investigación y desarrollo tecnológico; apoyos para la capacitación administrativa, técnica y operativa; así como apoyos a empresas de servicio industrial. (11)

Se estipuló que los ejecutores financieros del programa fueran: Nacional Financiera S.N.C., El Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. y el Fondo de Equipamiento Industrial.

El Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX), se constituyó en 1985, como alternativa para apoyar las exportaciones petroleras. La finalidad de dicho programa es hacer rentable la actividad exportadora y promover la creación de una conciencia exportadora en todos los sectores de la sociedad.

10. "Modificaciones a las Reglas de Operación FOGAIN", en Mercado de Valores, NAFINSA, núm. 34, México, agosto 25 de 1980.

11. Véase. "Programa de Financiamiento Integral para la Modernización Industrial", en Mercado de Valores, Nacional Financiera, S.N.C., junio 1 de 1980, pp. 10-12.

Para alcanzar el cometido se ha determinado: Promover una diversificación de productos y de mercados; estimular ajustes en las líneas de exportación; alentar la producción de aquellos artículos que tienen acceso a otros mercados; aseguren la regularidad de abastecimiento en la cadena productiva de bienes exportables; conjuntar los esfuerzos del gobierno en cuanto a asesoría, apoyo y financiamiento. (12)

Dichas acciones, están a cargo del Gabinete de Comercio Exterior. Mientras que la definición y coordinación de los lineamientos de las políticas de fomento a las exportaciones, son responsabilidad de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

El financiamiento para el programa es otorgado por Bancomext y FOMEX, los cuales actúan conjuntamente con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF).

Actualmente, el programa cuenta con una subdivisión de la cooperación que este ofrece, entre las actividades se encuentran: fomento a la producción, apoyos institucionales, apoyos financieros y negociaciones comerciales.

El Programa para el Fomento a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX), entró en vigor el 4 de mayo de 1990. El objetivo de este programa es apoyar la operación administrativa de las empresas altamente exportadoras.

Se consideran empresas ALTEX, a las compañías productoras de productos no petroleros, cuya participación en los mercados internacionales sea activa. Las empresas ALTEX, tienen la ventaja de ser inscritas al Programa de Devolución Inmediata del Saldo IVA (13) a su favor, de igual forma obtiene facilidades administrativas en materia de comunicaciones y transportes, etc.

El 9 de mayo de 1985, se instituyó el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, y fue modificado el 9 de mayo de 1990. En este último año, se estipuló una vigencia de cinco años prorrogables. La administración del programa es realizada por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

---

12. "Programa de Fomento Integral a las Exportaciones", SECOFI, México, 1985, pp. 34.

13. La devolución del IVA, se realiza en un periodo mínimo de cinco días.



La finalidad de este mecanismo, es el de otorgar disposiciones para importar temporalmente los bienes necesarios para producir artículos de exportación.

Las empresas especializadas en la comercialización integral de productos de exportación, se agrupan en el Programa de Empresas de Comercio exterior o Comercializadoras (EXEC). Por medio de este programa se busca: a) Orientar, integrar y consolidar la oferta exportable mexicana; b) Identificar y promover la demanda de artículos mexicanos en el exterior; c) Instituir mecanismos de comercialización internacional; d) Desarrollar proveedores nacionales que otorguen insumos para productos de exportación y ; Promover las exportaciones de empresas medianas y pequeñas.

El apoyo financiero es facilitado por Nacional Financiera y Bancomext. Las compañías inscritas en el ECEX, reciben el mismo trato otorgado por ALTEX, pero con la posibilidad de suscribir Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación, en diversos proyectos específicos.

Para que una empresa sea considerada en el programa ECEX, es indispensable que cuente con un capital fijo por un monto mínimo de cien mil dólares, y esté constituida como una Sociedad Anónima de Capital Variable. Así mismo, debe de comprometerse a efectuar exportaciones por un valor anual de tres millones de dólares y obtener un saldo superior en la balanza comercial a partir del segundo año de operación del programa.

Para 1990 se instrumentan los diversos programas de apoyo financiero y promocional al comercio exterior. El objetivo de estos programas es la canalización de recursos a todas aquellas fases del proceso productivo de las diferentes actividades económicas. De este modo, por vez primera se contempla la posibilidad de impulsar desde los pequeños productores hasta las grandes empresas del sector económico.

De acuerdo al Programa Financiero de Bancomext para 1990 "...se otorgarán apoyos crediticios a la exportación, importación, equipamiento para la oferta exportable por 40 billones de pesos, y garantías de crédito por 5 billones de pesos. Como agente del Gobierno Federal, el Banco efectuará operaciones por un billón de pesos." (14)

A la fecha existen once programas financieros de los cuales el programa de apoyo a las ventas al exterior ocupa un lugar muy destacado dentro del monto total de recursos canalizados.

14. Bancomext, *Mecánica de apoyo a las "empresas a desarrollar"*, México, 1990, p.14.

En primer término, tenemos al programa de apoyo a las manufacturas y servicios, el cual otorgará créditos para capital de trabajo y para inversión fija con el propósito de que se lleven a cabo las etapas de producción, acopio, existencias, prestación de servicios y ventas de productos manufacturados y servicios de exportación, así como la adquisición de unidades de equipo y la realización de proyectos de inversión generadores de divisas. Las manufacturas y servicios son las principales ramas que buscan promover la estrategia exportadora. Se busca canalizar mayores estímulos y apoyos a estos rubros con el objeto de acrecentar la exportación de los mismos.

Por otro lado, el programa de apoyo al sector apícola busca incentivar a las empresas, productores y/o comercializadoras de productos apícolas con el objeto de incrementar sus ventas al exterior, siendo que el país es uno de los principales productores de miel en el mundo.

El programa pesquero busca apoyar esta actividad que reviste una importancia en virtud de que México tiene una gran variedad de recursos pesqueros y por ello, su potencial exportador es muy grande. Además, cuenta con extensas y profundas aguas de donde se obtienen productos cuya cotización es muy alta en los mercados internacionales. De ahí, la necesidad de desarrollar esta actividad y darle un fuerte impulso a todo el ciclo productivo.

En el programa de apoyo al sector minero-metalúrgico, se otorgarán créditos para capital de trabajo, inversión fija, acciones promocionales y desarrollo tecnológico a productores que realicen actividades de exploración, explotación, procesamiento, comercialización e industrialización de productos minero-metalúrgicos de exportación, otorgando un apoyo financiero integral desde la exploración hasta la obtención de los minerales y los productos derivados que son exportados o utilizados como insumos en otras industrias.

El crédito a la exportación de bienes y servicios no petroleros tendrá un aumento de 12 por ciento en dólares, ligeramente superior al de las exportaciones no petroleras (9.5%). A estas actividades el Banco destinará 84.5 por ciento del total de apoyos crediticios.

El programa de apoyo financiero y promocional al sector turismo tiene por objeto financiar inversiones orientadas a ofrecer un servicio turístico altamente generador de divisas. El turismo del norte de América, Japón y Europa es muy activo, por lo cual, el incrementarlo es de suma importancia para la economía del país.

Por su parte, el programa de apoyo a los sectores agropecuario y silvícola de exportación, otorga apoyo financiero a estas actividades en cualquier fase de su proceso productivo, siempre y cuando este orientado a la exportación.

Con respecto al programa de importación "...los apoyos financieros se otorgarán mediante el uso de líneas de crédito externas, con el objeto de evitar pagos inmediatos en divisas y así contribuir a la racionalización en el uso de las mismas, difiriendo su salida y generando fuentes de fondeo." (15)

Finalmente tenemos el Programa de Financiamiento Promocional, cuyo objetivo es apoyar acciones promocionales de exportación que permitan iniciar, aumentar y consolidar la presencia de bienes y servicios de México en el exterior. El conjunto de acciones de este programa, son acciones estratégicas, de promoción y de defensa al comercio exterior de México.

### **3.2 Recursos para el financiamiento.**

Un gran porcentaje de los recursos proviene de la contratación directa de créditos con bancos extranjeros, es decir, del llamado fondeo tradicional. Dentro del cual, BANCOMEXT por su naturaleza de agente financiero del gobierno federal, logra condiciones más ventajosas en la contratación de créditos con respecto a otros solicitantes de crédito. El costo del fondeo es mucho menor, lo cual impacta directamente al usuario final del crédito.

Un importante porcentaje de recursos para financiar los programas financieros también es canalizado a través del denominado fondeo no tradicional, o sea, la aplicación de las estrategias financieras a fin de captar recursos a un costo de fondeo mucho menor, con la finalidad de que el banco pueda posteriormente canalizar estos recursos a los solicitantes de crédito a un costo menor en relación a otras fuentes tanto a nivel interno como a nivel externo.

Con respecto a la canalización de recursos, los usuarios de crédito más importantes habían sido aquellos que contaban con los recursos suficientes para garantizar el pago del crédito, esto es, no dándoles la oportunidad a los pequeños productores que participen en los mercados internacionales.

15. Bancomext, Programa Turístico, México, 1990.

Actualmente, en los nuevos programas financieros de apoyo al comercio exterior, se contempla el apoyo a todos aquellos pequeños productores que requieren de fondeo para desarrollar las diversas actividades productivas.

El Grado de Integración Nacional (GIN) es el porcentaje de componentes mexicanos en el costo de fabricación del producto. Durante la etapa de industrialización sustitutiva se buscó un GIN más alto, por lo cual se dio un fuerte impulso a la industria nacional. Sin embargo, cuando se busca una mayor competitividad en los mercados internacionales, un GIN elevado era sinónimo de ineficiencia y mala calidad, debido a que la industria nacional no cumplía con los estándares internacionales. Se pretende entonces incorporar un mayor valor agregado del extranjero con el objeto de hacer más competitivas las exportaciones mexicanas.

"Grados de integración nacional cada vez más altos, y por consiguiente, de valor agregado en el país, sólo se obtendrán desarrollando a los proveedores de los exportadores, es decir, a los exportadores indirectos. De hecho, una estrategia de desarrollo económico basada en el impulso a las ventas al exterior sería incompleta si no se incorpora en ella a toda la cadena de producción de un artículo de exportación. Más aún, si ello no se hiciera, se correría el peligro de convertir al país en una gran maquiladora". (16)

En este contexto, el Banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es la institución financiera del Gobierno Federal Mexicano encargada de promover las exportaciones no petroleras y la inversión extranjera. Para ello, Bancomext apoya a la comunidad empresarial con servicios financieros y de extensionismo bancario. Fundado en 1937, el Banco realiza la mayor parte de sus operaciones por medio de la infraestructura del sistema financiero, contribuyendo así a cubrir las necesidades de la cadena productiva de exportación.

El consejo directivo del Banco está presidido por el Secretario de Hacienda y Crédito Público y el Secretario de Comercio y Fomento Industrial y lo integran representantes del más alto nivel del sector público, de la banca y del sector privado industrial y comercial del país. De esta forma, las actividades del Bancomext se llevan a cabo en estrecha coordinación con los agentes que participan en el comercio exterior de México.

16. ACEVEDO Garza, Miguel. Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos. *Comercio Exterior*, vol. 37, no. 6, junio 1987, p.445.

Sus fuentes de recursos son su capital, la captación de recursos del extranjero y los generados por su propia operación.

En 1990, Bancomext puso a a disposición de la comunidad exportadora e importadora del país créditos por 13 579 millones de dólares, 10 por ciento más que en 1989 (12 448.4 millones de dólares). Bancomext, en aras de una mayor complementariedad con la banca comercial, operó fundamentalmente como entidad de segundo piso. Del crédito total otorgado, 87 por ciento se canalizó por medio de la banca comercial y de los fideicomisos de fomento. (Banamex por su parte con un 28.2 %; Serfin con 22.4 %; Bancomer con 22 %; Citibank 4.8% y; Otros equivalente a 22.6% que se distribuye en 17 bancos). De manera directa, el Banco otorgó recursos a proyectos de exportación y para ampliar la capacidad instalada, por el 13 por ciento restante. (VER ANEXO 3)

Destacan por su importancia los recursos canalizados a las manufacturas y los servicios. Ello es congruente con el propósito de exportar productos con mayor valor agregado. Se otorgaron por medio del Banco 10, 790.2 millones de dólares, de los cuales un poco más de 10 millones fueron destinados a la importación.

En el sector agropecuario, se otorgaron 1 896 millones de dólares; poco más de 60 por ciento se orientó a la exportación. De este monto se canalizaron 296 millones de dólares por medio de FIRA, aprovechando su experiencia e infraestructura.

En la industria maquiladora se concedieron recursos por 324 millones de dólares, cifra tres veces superior a la de 1989, en el cual destaca el apoyo a autopartes, componentes eléctricos y electrónicos, metalmecánica y textiles.

En el sector pesquero se otorgaron 122 millones de dólares; 86 por ciento se concedió para capital de trabajo, 12 por ciento para inversión fija y 2 por ciento se ejerció mediante fortalecimiento financiero. Dicho monto supera en 2.5 veces el de 1989.

Por su parte el sector Minero-metalúrgico, el Banco destinó durante el último trimestre del año 171 millones de dólares a productos como espatofluór, plata en bruto y concentrados o refinados de zinc, plomo y cobre.

Por último, en el sector turismo, el Banco otorgó crédito por 276 millones de dólares, 60 por ciento más que en 1989. Se apoyaron más de 100 proyectos, destacando

el desarrollo turístico en Puerto Escondido, Baja California Sur. Así se contribuyó a crear 4500 habitaciones, que incrementan la oferta hotelera. (17)

En 1991 se captaron 3 915 millones de dólares, cifra que representa un incremento de 57 por ciento con respecto al año anterior. La mayor parte de esos recursos provino de fuentes no tradicionales, como son la venta de cartera de exportación y preexportación, emisiones de bonos y operaciones de factoraje.

Con base a la captación mediante la venta de cartera de exportación y preexportación, se obtuvieron 1 786 millones de dólares, lo que constituye un incremento de más de 200 por ciento con relación a 1990. Por primera vez participaron 45 bancos extranjeros en este esquema, lo que permitió una reducción considerable en el costo de los recursos.

La contratación de líneas de crédito del exterior para financiar las importaciones de insumos y maquinaria registró un incremento de más de 30 por ciento gracias a que se incorporaron líneas de financiamiento flexibles para apoyar operaciones de importación, sin que sea una limitante el mercado de origen de los bienes, lo que traduce en un beneficio directo para los importadores.

El Bancomext realizó tres emisiones de bonos en el mercado internacional, por un monto de 228 millones de dólares, cifra casi cuatro veces superior a la de 1990.

En este año el Bancomext concedió financiamiento por 14 601 millones de dólares, de los cuales 8 101 millones fueron recursos propios y 6 500 mediante el Comité de Operaciones Internacionales Bancarias (COI).

El monto de los recursos canalizados al sector manufactureras y servicios fue de 12 161 millones de dólares, el cual constituye el 83.3 por ciento del crédito total. (18)

En el sector agropecuario se otorgaron 1 241 millones de dólares para financiar las ventas, producción, acopio, existencias y equipamiento del sector. El financiamiento se orientó fundamentalmente hacia la producción de legumbres y hortalizas, frutas, café, té y especias (Apícola 74 %; pecuario 23 %; apícola 2 % y; silvícola 1%).

17. Para el desglose del crédito al comercio exterior en 1990, ver anexo 4.

18. Para ver financiamiento por rama manufacturera en 1991, ver anexo 5.

Para el sector metalúrgico los créditos ascendieron a 830 millones de dólares, de los cuales 96 por ciento se destinó a capital de trabajo.

Los créditos al sector turismo, por 195 millones de dólares, se destinaron a incrementar y mejorar la oferta hotelera. Así, se financió la construcción, remodelación y ampliación de instalaciones de las categorías gran turismo, 5, 4 y 3 estrellas.

Los apoyos en la actividad pesquera de exportación sumaron 174 millones de dólares, lo que representa un crecimiento de 21 por ciento con relación al año anterior. Este sector requirió fundamentalmente financiamiento a corto plazo para impulsar la producción y las ventas, originando así que 62 por ciento de los recursos totales se destinara a capital de trabajo. (19)

Durante 1992 se otorgaron 9 912 millones de dólares, de este total 8 240 millones se canalizaron a operaciones de corto plazo, para apoyar la producción de bienes se destinaron 5 212 millones, para promover las ventas 2 098 millones y a garantías 930 millones de dólares. Por su parte se otorgaron 7 958 millones de dólares a 3 763 usuarios del sector manufacturas y servicios.

En este año se canalizaron al turismo 258 millones de dólares, la mayor parte de los cuales se utilizó para financiar proyectos en destinos tradicionales como Cancún, Los Cabos, Puerto Vallarta e Ixtapa. Los créditos otorgados en dichas plazas se destinaron a incrementar la oferta hotelera al construir, remodelar y ampliar hoteles.

Los recursos canalizados al sector minero-metalúrgico ascendieron a 113 millones de dólares. De ese total, los créditos a corto plazo alcanzaron 108 millones de dólares (96%) y los de largo plazo 5 millones de dólares. El financiamiento a los minerales no metálicos representó cerca de 50 por ciento de los recursos otorgados, destacando el carbonato de estroncio, el espatoflúor y el mármol.

En 1992 comenzó a operar la Tarjeta Exporta para apoyo al equipamiento, por medio de la misma para apoyo de capital de trabajo, en este año se otorgó crédito a 1 350 empresas por un monto de 995 mmd.

A largo plazo se canalizaron 1 077 mdd, los cuales se destinaron a adquirir unidades de equipo nacional e importado y a realizar proyectos de inversión.

19. Para ver apoyos financieros sectoriales en 1991, ver anexo 6.

En el sector automotriz, El Banco ha formulado un esquema financiero a fin de desarrollar proveedores de autopartes de la industria terminal. Se han identificado a empresas que cuentan con productos competitivos en precio y calidad para convertirlos en proveedores de esa industria.

Al sector pesquero se canalizaron 96 millones de dólares. Los productos pesqueros apoyados fueron: camarón, atún, pescado con escama, langosta, abulón, cangrejo, pulpo, pez espada y conservas. Los mercados de destino de las exportaciones fueron principalmente Estados Unidos, España, Hong Kong y Japón.

El total de recursos otorgados al sector agropecuario ascendió a 1 487 millones de dólares, 11 por ciento superior la meta programada, con un crecimiento de 20 por ciento con respecto a 1991.

Por medio de Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura (FIRA) se canalizaron 223 millones de dólares para aprovechar su amplia experiencia y su infraestructura técnica. (20)

En 1993, el Bancomext canalizó recursos por 14 604 millones de dólares (45 358 millones de nuevos pesos) para apoyar las actividades de comercio exterior del país, cifra 47 por ciento superior a la de 1992. El crédito de Bancomext con la banca comercial fue de la siguiente manera: Bancomer 15 por ciento; Banamex 18 por ciento; Banca Serfín 12 por ciento; Banco Mexicano 7 por ciento; Banco Internacional 6 por ciento y; otros 42 por ciento. (21)

En esta año se canalizaron 9 247 millones de dólares al sector manufacturas y servicios. A corto plazo fueron 7 217 millones y a largo plazo cerca de 2 030. Destacan 1 935 millones de dólares para apoyar las necesidades de capital de trabajo de las empresas exportadoras, 981 millones para importar insumos, partes y componentes que se incorporan a productos de exportación, 1 354 millones a ventas directas y 1 269 millones para apoyar las ventas de los exportadores indirectos.

En el sector agropecuario y agroindustrial, el crédito otorgado ascendió a 2 588 millones de dólares, 33 por ciento superior al de 1992. Correspondieron 1 570 millones a fomentar la actividad agropecuaria y 1 018 millones al sector agroindustrial.

20. Para ver cuadro de apoyos financieros en 1992, ver anexo 7.

21. La banca comercial suma un 82.1% del total del crédito canalizado a través de intermediarios financieros. Ver anexo 8.



Para el sector minero-metalúrgico se canalizaron recursos por 1 936 millones de dólares, cifra superior en más de 16 veces a la de 1992.

El apoyo a la actividad turística ascendió a 704 millones de dólares, que rebasa 2.7 veces lo canalizado durante 1992. Ello se explica por la dinámica del sector, el establecimiento de convenios con diferentes organismos y la entrada en vigor de nuevos productos financieros.

Se destinaron 129 millones de dólares a la actividad de pesca, 34 por ciento más que en 1992. A la industrialización de productos pesqueros se orientó 80 por ciento de los recursos, a la comercialización 10 por ciento y a las actividades primarias 10 por ciento.(22)

### **3.3 Mecanismos de financiamiento para promover las exportaciones: Caso Bancomext.**

**1. Financiamiento.-** a través del financiamiento, la institución bancaria otorga recursos al importador haciendo uso de determinada línea de crédito negociada con anterioridad. A corto plazo se financia normalmente la importación de productos básicos, materias primas e insumos, mientras que a largo plazo se financia la importación de bienes de capital. En este mecanismo, los gastos (primas y comisiones) corren por cuenta del importador.

Por lo general, estas operaciones se realizan a través de una Carta de Crédito Irrevocable en el caso de corto plazo, y de contratos de compra-venta, pagarés y orden de desembolso para el caso del largo plazo.

**2. Líneas de crédito.-** son el conjunto de créditos que un banco otorga a un cliente con el objeto de financiar sus operaciones comerciales. Dichas líneas se otorgan a los clientes que tienen que recurrir constantemente a las llamadas cartas de crédito. La característica fundamental de la línea es su revolvencia, es decir, que se pueden abrir y reembolsar créditos siempre y cuando estos no rebasen el límite establecido.

---

22. Para ver cantidades del financiamiento otorgado por sector en este año, ver anexo 9.

En este caso los bancos tienen la función de contratar créditos con bancos extranjeros con el propósito de facilitar las transacciones y canalizar más ágilmente recursos a los importadores mexicanos. A corto plazo, se financian materias primas, partes y refacciones, en tanto que a largo plazo, bienes de consumo duradero, bienes de capital y servicios.

#### **Tipos de línea de financiamiento:**

**a) Líneas comerciales.-** este tipo de líneas se utiliza en el otorgamiento de crédito para la importación de productos básicos, materias primas, partes y refacciones. El plazo que comunmente se maneja en este tipo de operaciones es de 180 días, aunque también son muy frecuentes las operaciones hasta por 360 días. El financiamiento esta a cargo de una carta de crédito que funge como un compromiso de pago. La línea comercial que el banco corresponsal otorga es generalmente revolvente dándole la oportunidad de utilizar los recursos siempre y cuando no rebase el límite establecido. En estos financiamientos no hay garantías por lo que los riesgos son mayores.

**b) Líneas garantizadas o líneas preferenciales.-** Estas líneas son el conjunto de créditos que bancos corresponsales del extranjero otorgan a favor de un banco a fin de impulsar las exportaciones de sus respectivos países, por lo cual las condiciones de financiamiento son más favorables. Su objetivo es facilitar las importaciones de bienes de capital y equipo de manufactura extranjera, por lo tanto sólo es en el país de origen.

Se financia generalmente el 85 por ciento del valor del LAB (libre a bordo). la tasa de interés es preferencial, y está en función la fuente de recursos. La garantía se ejerce en caso de que el importador no pague, siendo el organismo que garantiza el responsable de que se lleve a buen término la operación.

Por otro lado, existe también el Programa de Garantías de Crédito a la Exportación como parte de los apoyos a las ventas al exterior, el cual sirve para cubrir el riesgo a los exportadores contra cualquier eventualidad que pudiera surgir durante las diversas etapas del proceso exportador. El principal riesgo cubierto es el de no pago, el cual puede ser provocado por un hecho comercial o político.

La póliza de seguros puede ser global o específica. En la póliza global, el exportador incluye todas sus órdenes de exportación para la cobertura (dentro de los lineamientos de esta póliza) pagando un premio sobre el monto total de la operación. Una póliza específica cubre un contrato particular de exportación.

De acuerdo al programa de garantías, el objetivo es "...otorgar garantías para que las empresas exportadoras puedan protegerse contra los riesgos de falta de pago a que están expuestas durante la fase de pre-exportación y/o ventas a plazos por siniestros de tipo político o extraordinario". (23)

En el caso de Bancomext, el principio básico ha sido la concepción y el establecimiento de instrumentos financieros y promocionales que coloquen al productor mexicano en igualdad de circunstancias frente a sus competidores en los mercados internacionales.

Los programas financieros elaborados y aplicados por el Banco en 1990 se caracterizaron por reconocer las diferencias entre sectores productivos, en cuanto a maduración de proyectos, ciclo productivo, almacenaje y comercialización.

La institución estableció una nueva clasificación de empresas, en función de sus ventas al exterior. Así fue posible incorporar un mayor número de ellas a la exportación, principalmente pequeñas y medianas, las cuales serían: empresas a desarrollar con una venta anual de exportación de hasta 2 millones de dólares; empresas intermedias con una venta anual al exterior entre 2 y 20 millones de dólares y; empresas consolidadas con más de 20 millones.

Se amplió el acceso a recursos de mediano y largo plazo, respondiendo a las necesidades de expandir la oferta exportable, con el propósito de generar estándares y diseños de aceptación internacional.

Destacó asimismo, que a los llamados exportadores indirectos se les dio tratamiento de exportadores finales. Con ello, tuvieron acceso a todos los servicios del Bancomext, en los mismos términos y condiciones que éstos.

La flexibilidad en la aplicación de los recursos del Bancomext permitió que un mayor número de entidades utilizaran los programas de la institución. Se financiaron 4405 empresas (2065 nuevos clientes), principalmente medianas y pequeñas, 63 por ciento más que el año anterior.

---

23. FOMEX, Reglas de operación. Bancomext, México, 1989. p.50.

Como ya vimos anteriormente, el Banco puso a disposición de la comunidad exportadora e importadora del país créditos por 13 579 millones de dólares. Con el propósito de brindar condiciones crediticias competitivas en el ámbito internacional, se otorgaron todos los recursos en dólares sustituyendo la mezcla con la moneda nacional. Así se disminuyó el costo financiero para el usuario, al obtener financiamiento a tasas de interés más bajas.(24)

El Banco atiende las necesidades de las empresas en el lugar donde realizan sus actividades productivas. Es por eso que cada vez tienen mayor importancia las oficinas regionales de la Institución, las cuales otorgaron recursos por un monto equivalente a 47 por ciento del total, participación mayor que el 38 por ciento logrado el año anterior. (VER ANEXO 11)

El Banco continuó operando de igual forma que el año anterior el crédito a los exportadores mediante sus modalidades de crédito al comprador y al vendedor. Mediante a la primera se canalizó 43 por ciento del monto otorgado a la exportación y por medio de la segunda 57 por ciento.

En complemento de la actividad crediticia se otorgaron garantías al empresario contra la falta de pago de su comprador en el extranjero (garantía de exportación). Asimismo se garantizó a la banca el pago de créditos que concede a empresas exportadoras para cubrir necesidades de capital de trabajo (garantía a la preexportación). En total en 1990 se otorgaron garantías por 848 millones de dólares.

Se adecuaron las garantías a la exportación para promover su uso, principalmente en ventas a países de América Latina. La garantía a la preexportación se amplió hasta 90 por ciento de los financiamientos que canaliza la banca a empresas medianas y pequeñas. De esta forma se agilizó el acceso al crédito de un mayor número de empresas exportadoras, impulsando su formación como sujetos de crédito.

En cuanto al financiamiento a sectores específicos, el Bancomext canalizó la mayor parte de sus recursos a las actividades relacionadas con la exportación. De esta forma se contribuyó a incrementar y mantener la presencia de los productos mexicanos en el exterior. Mediante el crédito a la importación se racionalizó el uso de divisas en la compra de bienes e insumos necesarios para el aparato productivo.

---

24. Para revisar cuadro de las tasas de interés máximas al beneficiario, ver anexo 10.

En el sector manufacturas y servicios, el programa se adecuó fundamentalmente en su fase de exportación para atender mejor las necesidades del sector empresarial y desarrollar un mayor número de exportadores. Los principales cambios se refieren a:

- a) Establecer una nueva clasificación de empresas. (25)
- b) Financiar insumos importados mediante el uso de líneas de crédito del extranjero.
- c) Desarrollar estrategias en apoyo a operaciones de venta a mediano plazo.
- d) Dar mayor porcentaje de cobertura en garantías a la preexportación.
- e) Simplificar procedimientos operativos.

Se apoyó una amplia gama de bienes automóbiles, motores y autopartes, equipos y aparatos mecánicos, diversos productos químicos de uso industrial, plásticos, metales preciosos y manufacturas de zinc, hierro y acero. Los productos se destinaron a países como Alemania, Brasil, Canadá, Chile, España, Estados Unidos, Japón e Italia.

Se establecieron apoyos específicos para empresas de comercio exterior y transportistas. En el caso de las primeras el apoyo tiene como finalidad diversificar las exportaciones mexicanas, creando canales de comercialización y fortaleciendo la infraestructura y logística de exportación. Se adecuó el mecanismo, de acuerdo con el decreto del Gobierno federal para impulsar este tipo de empresas, otorgándoseles 631 millones de dólares. En los últimos meses del año se puso en operación el apoyo a empresas transportistas, a fin de permitirles modernizar su parque vehicular.

El sector agropecuario es muy heterogéneo en cuanto al ciclo productivo, los requerimientos de recursos, la durabilidad del producto, y otras características de los subsectores que lo integran. Por ello el Bancomext adecuó las condiciones de amortización y los porcentajes financiados dependiendo del producto. Así pasó, en el caso del café, la miel, la silvicultura y la horticultura.

---

25. Ver anexo 12 para ver cuadro de la clasificación de empresas y sus plazos.

En la rama maquiladora se adecuó el programa de apoyo para fortalecer a la industria y en particular a sus proveedores, concediéndose para la producción y adquisición de insumos nacionales hasta 7 millones de dólares mensuales, en ventas hasta el total de sus requerimientos, en unidades de equipo hasta un millón de dólares, y en acciones promocionales hasta 250 000 dólares.

En el sector pesquero, el Bancomext adaptó el financiamiento al sector para otorgar un apoyo integral, ampliando el número de especies de distintas pesquerías que lo reciben, en un esfuerzo por diversificar productos y mercados de exportación. Así, además de apoyar pesquerías tradicionales como el camarón y el atún, se financiaron las exportaciones de langosta, abulón, aleta de tiburón y otras de escama fina. (26)

Por su parte se adecuó el programa de apoyo al turismo, incorporándose crédito para desarrollar servicios complementarios (marinas, campos de golf, villas, etc.) y labores de promoción y publicidad. Asimismo, se financió la sustitución de pasivos de moneda nacional por dólares para fortalecer a las empresas. Los plazos en éste sector fueron: en función de los flujos de efectivo del proyecto sin exceder de 7 años, incluyendo 2 años de gracia y; Tratándose de acciones promocionales el plazo no excederá de 2 años.

En el sector minero-metalúrgico se estableció el Programa de Apoyo Integral al sector; ahora se atiende desde la exploración y el proceso productivo hasta la comercialización de los minerales y productos derivados. (27)

En 1991, como ya mencionamos, Bancomext concedió financiamiento por 14 601 millones de dólares, de los cuales los apoyos a corto plazo ascendieron a 13 379 millones de dólares, es decir, 91.6 por ciento del crédito total. Estos recursos permitieron financiar el capital de trabajo y las ventas de empresas exportadoras, incluyendo la importación de materias primas, partes y refacciones, así como garantías a la exportación.

El financiamiento para la importación de materias primas, partes y componentes en este año, se otorgó por medio de líneas de crédito de bancos comerciales extranjeros; con ello se logró un mejor uso y más racional de las divisas con que cuenta el país.

---

26. Para observar cuadro del sector pesquero de exportación y el plazo, ver anexo 13.

27. Ver cuadro con plazos de este sector en anexo 14.

Asimismo el Banco incrementó 26 por ciento las garantías concedidas a la exportación para facilitar a las empresas medianas, pequeñas y micro el acceso al financiamiento. Se apoyaron con 1 209 millones de dólares proyectos de inversión a largo plazo en los sectores turismo, manufacturas y servicios, y agropecuario entre otros.

Se establecieron nuevos mecanismos financieros para facilitar y ampliar el acceso al crédito a un mayor número de empresas exportadoras, tales como el Financiamiento Automático de Cartera de Exportación (FACE), que es el financiamiento de la cartera de exportación, utilizando recursos obtenidos del exterior; el Programa de Importaciones a Exportadores (PROFIME), financiamiento de importaciones mensuales realizadas por exportadores; la Tarjeta de crédito Exporta, que es el acceso inmediato a los recursos financieros del Bancomext para capital de trabajo y para exportadores indirectos y; el factoraje, financiamiento a exportadores indirectos con base en la compra de sus facturas por cobrar. Así, se otorgaron recursos a 3 398 empresas nuevas, en gran parte medianas y pequeñas, con lo que ascendieron a 6 783 las empresas atendidas.

Se canalizaron en este año por medio de Bancomext, y por primera vez más de 50 por ciento del financiamiento total, que contrasta con el 38 por ciento de 1989.

En 1991 se financió a un total de 2 747 empresas del sector manufacturero, de las cuales el 70 por ciento lo constituyeron las llamadas empresas a desarrollar. El financiamiento otorgado al sector se canalizó principalmente a los fabricantes de maquinaria y equipo, productos químicos, alimentos, bebidas y tabaco, productos textiles e industria del vestido, los que en conjunto absorbieron 60 por ciento del crédito. En canto a productos específicos destaca el apoyo a los automóviles, refacciones y partes, aparatos eléctricos, y motores.

Se canalizaron 925 millones de dólares a las empresas de comercio exterior para integrar y consolidar oferta exportable adecuada a los requerimientos de los mercados internacionales.

A la industria maquiladora y sus proveedores se les apoyó con 755 millones de dólares, financiamiento 2.5 veces mayor que en 1990.

Con el fin de acelerar el desarrollo de sectores con alto potencial de exportación se diseñaron y se inició la instrumentación de los programas integrales para los sectores textil y de la confección, así como del cuero y calzado.

Para atender de manera oportuna y adecuada a los productores del sector agropecuario, el financiamiento se canalizó principalmente por medio de la banca comercial y los fideicomisos instituidos para impulsar la agricultura aprovechando su experiencia e infraestructura regional.

Como ya vimos, para el sector minero-metalúrgico el crédito se destinó al capital de trabajo, así se benefició a 70 empresas localizadas en 18 entidades federativas, entre las que destacan San Luis Potosí, Coahuila y Sonora por su potencial geológico-minero.

Se apoyaron 75 productos de los cuales los más importantes fueron zinc, plomo, cobre, estaño, carbonato de estroncio, espatoflúor, yeso natural y plata. Este último se financió en su etapa de producción.

Para el sector turismo se canalizaron 45 millones de dólares para la reestructuración de pasivos de 14 empresas, lo que permitió que continuaran en operación más de 5000 cuartos, 300 condominios, 25 villas y otros servicios turísticos complementarios.

Dada la importancia del sector en la generación de divisas, se modificaron las reglas de operación del programa para atraer la inversión hacia ciudades intermedias, disminuir el déficit de la oferta hotelera existente en ellas y complementar los servicios turísticos regionales.

Entre los proyectos turísticos apoyados destacan un megaproyecto en Baja California Sur y los desarrollos ubicados en Cancún, Acapulco y Puerto Vallarta, los cuales generaron una inversión total superior a 300 millones de dólares.

En el sector pesquero sobresalió el otorgamiento de garantías, cuyo monto ascendió a 34 millones de dólares, es decir, 20 por ciento de los apoyos concedidos en el año.

La asignación de crédito a largo plazo representó 18 por ciento del total y se destinó de manera preferente a la adquisición y reparaciones mayores de embarcaciones camaroneras, motores, equipos de refrigeración y captura. El crédito tanto a corto como a largo plazo permitió que se mantuviera la oferta exportable de las pesquerías principales como camarón, langosta, abulón, atún y otras especies de escama fina.



En 1992 el Bancomext continuó apoyando con financiamiento suficiente, oportuno y competitivo a empresas exportadoras actuales y potenciales para la producción, el acopio, las existencias y la comercialización. Además, para ampliar la oferta exportable se dio prioridad al incremento de la capacidad instalada, así como la importación de insumos necesarios y de maquinaria y equipo para proseguir la modernización de la planta productiva.

Como resultado del dinamismo de la demanda de crédito, de las amplias opciones ofrecidas y de las buenas condiciones en que se otorgó el financiamiento en 1992, el Bancomext otorgó apoyos con recursos propios por 9 912 millones de dólares.

A largo plazo se otorgaron 1 672 mdd, incluyendo garantías, cuyo destino principal fue apoyar la modernización y el equipamiento de empresas que llevan a cabo proyectos para incrementar la oferta exportable, del cual se obtuvo un crecimiento en este rublo de 38 por ciento.

Los avances obtenidos en simplificar el acceso al crédito y en apoyar a las empresas medianas y pequeñas se condujo a un aumento de 26 por ciento en el número de usuarios de crédito, que llegaron a 8 563. De los 3 172 nuevos clientes, 72 por ciento se ubica en el interior del país.

En 1992 el Bancomext ha fortalecido su función como banco de segundo piso, ya que del financiamiento total concedido en este año, 82 por ciento se canalizó por medio de la banca comercial, 8 por ciento a través de otros intermediarios financieros y sólo 10 por ciento se otorgó directamente. Dentro de la banca comercial destacaron por su participación Bancomer (16%), Banamex (16%), Serfin (12%), Citibank (5%), Baco Internacional (5%) y Banco del Atlántico (4%).

Se prosiguió dando impulso a la planta productiva del interior de la República. Así, 64 por ciento del financiamiento total se canalizó a empresas fuera de la capital. (28)

Para atender con mayor eficiencia las necesidades de las principales ramas manufactureras y de servicios se han establecido programas de apoyo integral por sector. Entre ellos destaca el Apoyo Integral al Sector Textil y de Confección, instrumentado dentro del marco

---

28. Apoyos financieros a empresas en el interior del país, ver anexo 15.

del Programa para Promover la Competitividad E Internacionalización de la Industria Textil y de la Confección. Al mismo tiempo se apoyaron aproximadamente a 500 empresas con más de 342 mdd. Destacó la participación del Bancomext en el financiamiento al Proyecto la Laguna 2000, que consiste en crear 60 empresas maquiladoras del sector textil, las cuales generarán 7 200 nuevos empleos en la Comarca Lagunera.

Por otra parte, el Bancomext estableció un convenio con la Secretaría de Comunicaciones y transportes, la Cámara Nacional del Autotransporte de Carga, los fabricantes nacionales de tractocamiones y sus proveedores, para apoyar la modernización del parque vehicular. Como resultado se canalizó crédito por 121 mdd para apoyar a 452 empresas transportistas, que adquirieron 1 500 tractocamiones.

También dentro de las actividades que realizan conjuntamente los FIRA y el Bancomext destaca el Programa Especifico de Reestructuración de Adeudos del Sector Agropecuario, que se estableció en julio de 1992 para fortalecer a los productores con problemas financieros ocasionados por fenómenos climatológicos o por la caída de los precios internacionales.

Se otorgó crédito a corto plazo por 1 181 mdd para apoyar productos como café, tomate, uva, plátano, algodón, chile, melón, aguacate y productos no tradicionales, como alubias, setas, dátiles, guayaba, frambuesa, zarzamora y tuna. Las exportaciones apoyadas se destinaron a 34 países, cinco más que el año pasado, ya que se incursionó en mercados no tradicionales (Austria, Portugal, Arabia Saudita, Jordania y Líbano).

Acorde con las políticas de modernización que esta llevando el Gobierno federal en el agro mexicano, el Bancomext proporcionó recursos a largo plazo por 306 mdd para tecnificar, ampliar y modernizar la infraestructura agropecuaria del país, destacando la construcción de bodegas y frigoríficos para comercializar productos perecederos en el exterior.

En el año de 1993 las actividades del Bancomext se caracterizaron por la búsqueda de nuevos mecanismos para adaptar el funcionamiento de la Institución a las necesidades de la oferta exportable. Así, se adaptaron los productos financieros existentes, se crearon nuevos programas de crédito, se dio asesoría para generar operaciones internacionales, se apoyaron créditos internacionales que promueven exportaciones mexicanas, se participó con empresas de capital con riesgo y se otorgaron garantías de crédito en favor de la comunidad exportadora. Todas estas actividades se complementaron con una estrategia de

**captación de recursos basada en tres premisas: diversificar las fuentes de fondeo, innovar operaciones y reducir costos.**

Se redujeron las tasas de interés de los principales productos financieros conforme a las necesidades de la industria y se crearon nuevos mecanismos de crédito. Ello permitió que la institución continuara ofreciendo tasas de interés y plazos competitivos internacionalmente, que aunados a una mejor coordinación con las instituciones financieras logró duplicar, en relación a 1992, el número de usuarios para alcanzar 14 907.

A corto plazo se canalizaron recursos a exportadores directos y sus proveedores por 10 581 mdd. Para producir bienes de exportación se destinaron 6 550 mdd y a la etapa de ventas 4 031 mdd.

A largo plazo se otorgó financiamiento por un monto total de 3 013 mdd; 1 046 millones fueron para proyectos de inversión, 512 millones para la importación de bienes de capital, 175 para adquirir unidades de equipo nacional, 1 200 millones para reestructurar pasivos de empresas viables que tienen problemas financieros y 80 millones a las ventas externas de bienes de capital. Se otorgaron 1 010 mdd en avales y garantías, 8 por ciento más que en 1992.

Durante 1993 el Bancomext contribuyó al gran dinamismo que registraron las exportaciones de manufacturas y de productos agropecuarios, cumpliéndose así con el objetivo de impulsar proyectos de exportación en los sectores con mayores ventajas comparativas.

Del total de crédito y garantías otorgadas por el Banco en 1993, 63% se canalizó a las empresas de la industria manufacturera, 17.7% al agropecuario y agroindustrial y 13.3% al minero-metalúrgico. El 5.7% restante se destinó al turismo y la pesca.

En el sector manufacturas y servicios se destinó financiamiento a largo plazo para modernizar el aparato productivo, fundamentalmente para adquirir bienes de capital, para desarrollar proyectos de inversión y para fortalecer la estructura financiera de las empresas.(29)

---

29. Para ver cuadro del Programa de Apoyo para la Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional, anexo 16.

Dentro de la actividad manufacturera destaca el financiamiento canalizado a la rama de productos metálicos (2,101 mdd), en especial para la exportación de la industria automotriz terminal y de autopartes.

En textil, cuero y calzado se apoyó a 857 empresas con 1,926 mdd, que se destinaron principalmente para financiar las ventas y la producción de calzado e hilados texturizados de poliéster.

De las ramas química y petroquímica (1 135 mdd) destaca el financiamiento para exportaciones de ácido tereftálico, tereftalato de dimetilo, bases inorgánicas y óxidos, carbonato de estroncio y películas fotográficas y rollos.

Además, el Bancomext suscribió convenios para:

- \* desarrollar proveedores con las cadenas comerciales k-Mart, Comercial Mexicana y Sears;

- \* apoyar las operaciones de proveedores de fabricantes de autopartes que abastecen a la industria terminal de exportación, con la Industria Nacional de Autopartes, A.C.;

- \* financiar todas las etapas que intervienen en el proceso de producción-comercialización del sector textil y de la confección con el Grupo Financiero Mexival-Banpaís.

Para el sector agropecuario y agroindustrial en 1993, el financiamiento de corto plazo se canalizó para apoyar el ciclo productivo (producción, acopio y existencias), las ventas a plazo al exterior y las de los proveedores de exportadores directos. Con estos recursos se impulsaron ventas a más de 30 países.

A largo plazo se destinaron 368 mdd para dar impulso a las empresas agropecuarias que, contando con viabilidad técnica y de mercado, se encontraban con problemas en su estructura financiera.

Entre los principales productos apoyados destacan: ganado bovino, tomates frescos, café, coliflor, brócoli, garbanzo, frijol, algodón, ajonjolí, aceites en bruto, frutas

y hortalizas preparadas, levaduras naturales y artificiales, aceites comestibles, productos para panadería, preparaciones para sopas y cortes de carnes.

En el sector cafetalero se reestauraron 6.4 mdd al amparo del Mandato establecido por el Gobierno federal para comprar la cartera cafetalera con la banca comercial. También, en forma directa se canalizaron 57 mdd principalmente para apoyar las actividades de acopio, beneficio y comercialización de café. Mediante las instituciones de crédito intermediarias se destinaron 132 millones de dólares, de los que el 21% se canalizó por conducto de la banca de desarrollo en beneficio del Sector Social. (30)

Para el sector minero-metalúrgico los financiamiento de corto plazo ascendieron a 1 836 mdd, destacando los apoyos para el ciclo productivo por 670 mdd y para las ventas por 924 mdd.

A largo plazo, se canalizaron recursos por 100 mdd, principalmente para adquirir unidades de equipo nacional e importado, a proyectos de inversión y a empresas viables con problemas en su estructura financiera.

Los minerales metálicos y siderúrgicos absorbieron 69 por ciento de los recursos canalizados destacando el hierro en barras, en lingotes y en perfiles y el cobre en barras o concentrado, el restante 31% correspondió a los minerales no metálicos.

Cabe destacar que a través del Convenio de Preservación de la Competitividad de la Industria Siderúrgica Nacional suscrito con la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero, A.C., y con Industrias Peñoles, S.A. se logró un mayor dinamismo en la canalización de recursos al sector. En esta mecanismo participan 22 intermediarios financieros y se han apoyado 286 empresas con 375 millones de dólares.

Para el sector turismo se destinaron 412 mdd a construir y equipar proyectos turísticos; 179 millones a sanear la estructura financiera de empresas turísticas, 62 millones a descontar cartera por la venta de unidades turísticas en desarrollos inmobiliarios y 53 millones a capital de trabajo en hoteles, a la adquisición de autobuses turísticos y a publicidad.

---

30. Para ver proyectos agropecuarios que fueron financiados y destacan dentro de los más importantes, anexo 17.

y hortalizas preparadas, levaduras naturales y artificiales, aceites comestibles, productos para panadería, preparaciones para sopas y cortes de carnes.

En el sector cafetalero se reestauraron 6.4 mdd al amparo del Mandato establecido por el Gobierno federal para comprar la cartera cafetalera con la banca comercial. También, en forma directa se canalizaron 57 mdd principalmente para apoyar las actividades de acopio, beneficio y comercialización de café. Mediante las instituciones de crédito intermediarias se destinaron 132 millones de dólares, de los que el 21% se canalizó por conducto de la banca de desarrollo en beneficio del Sector Social.(30)

Para el sector minero-metalúrgico los financiamiento de corto plazo ascendieron a 1 836 mdd, destacando los apoyos para el ciclo productivo por 670 mdd y para las ventas por 924 mdd.

A largo plazo, se canalizaron recursos por 100 mdd, principalmente para adquirir unidades de equipo nacional e importado, a proyectos de inversión y a empresas viables con problemas en su estructura financiera.

Los minerales metálicos y siderúrgicos absorbieron 69 por ciento de los recursos canalizados destacando el hierro en barras, en lingotes y en perfiles y el cobre en barras o concentrado, el restante 31% correspondió a los minerales no metálicos.

Cabe destacar que a través del Convenio de Preservación de la Competitividad de la Industria Siderúrgica Nacional suscrito con la Cámara Nacional de la Industria del Hierro y el Acero, A.C., y con Industrias Peñoles, S.A. se logró un mayor dinamismo en la canalización de recursos al sector. En esta mecanismo participan 22 intermediarios financieros y se han apoyado 286 empresas con 375 millones de dólares.

Para el sector turismo se destinaron 412 mdd a construir y equipar proyectos turísticos; 179 millones a sanear la estructura financiera de empresas turísticas, 62 millones a descontar cartera por la venta de unidades turísticas en desarrollos inmobiliarios y 53 millones a capital de trabajo en hoteles, a la adquisición de autobuses turísticos y a publicidad.

---

30. Para ver proyectos agropecuarios que fueron financiados y destacan dentro de los más importantes, anexo 17.

Los recursos financieros beneficiaron a Quintana Roo, que absorbió 18% del financiamiento, Baja California Sur (10%), Baja California Norte (10%), Guerrero (8%), Distrito Federal (6%) y las denominadas "Ciudades Intermedias" (31), como Guanajuato, Mérida, Morelia, San Luis Potosí, el 48% restante.

Dentro del sector pesquero, las empresas dedicadas a la captura, industrialización y comercialización de camarón y atún, utilizaron 59 y 24% respectivamente del total de los recursos. Otras especies apoyadas fueron: langosta, escama fina, abulón, pescado seco-salado, cangrejo, grasas y aceites de pescado, tiburón pulpo y algunas conservas.

Se colaboró con la Cámara Nacional de la Industria Pesquera para evitar un futuro embargo a las importaciones de camarón mexicano al mercado estadounidense, mediante el otorgamiento de financiamiento para importar Dispositivos Excluidores de Tortugas (TED'S) y obtener la certificación del gobierno estadounidense del Programa Nacional de Protección y Conservación de Tortugas Marinas.

Se otorgaron recursos a largo plazo por 44 mdd para la compra y reparación mayor de embarcaciones en ambos litorales. Destaca la adquisición de 6 embarcaciones de pesca múltiple para empresas de Yucatán; 13 barcos camaroneros para Campeche, Tamaulipas y Sinaloa; 4 cascos para su acondicionamiento como atuneros en Baja California; y de 3 plantas congeladoras/procesadoras en Sonora y Baja California.

A corto plazo se canalizaron recursos por 85 millones de dólares para financiar la captura, el cultivo y el procesamiento industrial de productos pesqueros y la adquisición de materias primas.

Por otro lado, en 1993 Bancomext otorgó garantías de crédito en favor de la comunidad exportadora y bancaria del país por 651 millones de dólares, correspondiendo la mayor parte a operaciones garantizadas en la etapa del ciclo productivo de bienes de exportación (Pre-embarque). Recibieron apoyo más de 1 500 empresas. (para mayor información de estas cantidades, (Ver anexo 18)

### **3.4 Mecanismos de pago.**

Para efectuar un pago por un intercambio de bienes entre diferentes agentes situados en dos países diferentes, surge la forma en que se realizarán los pagos. Para esto existen múltiples variaciones tales como las diferentes monedas, contratos de embarque, responsabilidad de los bienes de tránsito, seguros y una serie de riesgos políticos y económicos inherentes al comercio exterior.

Existen tres formas básicas de disposición bajo líneas globales, las cuales son:

Cartas de crédito. Es el compromiso que adquiere un banco por cuenta de un comprador a favor de un proveedor contra presentación de documentos en orden.

Una carta de crédito no implica la revisión física de la mercancía importada. La responsabilidad de los bancos participantes se limita a certificar el cumplimiento de las condiciones estipuladas por el importador para que su proveedor extranjero pueda ejercer el pago de las mercancías embarcadas.

Pago directo. Es un compromiso de pago que contrae un refinanciador externo con el exportador amparado en un contrato financiero individual formalizado con un banco en el país del importador bajo el esquema de líneas globales.

Reembolso. Es el esquema crediticio mediante el cual el refinanciador externo autoriza la devolución del importe sujeto a financiamiento que el importador haya pagado directamente a su proveedor por concepto del suministro de bienes y servicios originarios del país de la institución otorgante del crédito. En este caso, el compromiso de pago al exportador recae directamente en el importador.

#### **Características de las líneas globales.**

Las líneas globales de crédito son mecanismos a través de los cuales, instituciones como Nacional Financiera otorga a los importadores mexicanos los beneficios de financiamientos preferenciales. Estas presentan para su operación características y modalidades que las hacen diferentes a los demás tipos de financiamiento. Por tal motivo, señalaré a continuación algunas de las más relevantes.



a) **Tipo de bienes.** Las líneas globales de crédito están fundamentalmente encaminadas a financiar importaciones de bienes de capital y los servicios relacionados con estos. Sin embargo, con algunos países se ha logrado obtener financiamiento para insumos, materias primas y piezas de reposición.

b) **Monto financiable.** Generalmente los montos financiables ascienden al 85% tratándose de bienes de capital, en el caso de insumos se puede financiar hasta el 100% del valor de la operación.

No es recomendable que el anticipo exceda el 15% del valor contractual de la operación en virtud de que la mayoría de los casos el anticipo no es sujeto a reembolso.

c) **Moneda de facturación.** Regularmente se utiliza la moneda del país que otorga el financiamiento, existiendo con algunos países la posibilidad de financiar en dólares americanos.

d) **Monto mínimo de la operación.** Generalmente en las líneas globales de crédito se tiene establecido el monto mínimo que deberá alcanzar cada una de las operaciones a incluirse.

e) **Documentación del crédito.** En la mayoría de los casos el crédito se otorga con pagarés.

f) **Plazo de amortización.** Esta se determina según el monto de la operación y el tipo de bienes a importar.

g) **Tasas de interés.** La tasa que aplique la respectiva línea.

h) **Seguro de crédito a la exportación.** Este lo cobra la agencia de créditos a la exportación correspondiente por dar su garantía al banco refinanciador externo.

Existen dos formas de pago de dicha prima y en todo caso, cada línea especificará como debe de pagarse.

Algunas líneas estipulan que la prima de seguro debe de ser pagada por el exportador, el cual le puede repercutir en el valor del contrato comercial; por lo que deberá existir un acuerdo entre exportador e importador. Mientras que otras estipulan que el pago debe ser efectuado por el importador.

Excepcionalmente, el seguro cubre el 100% del financiamiento, razón por la cual la agencia de crédito a la exportación requiere del proveedor un depósito que cubra el porcentaje no asegurado. Este depósito se reflejará en el monto del contrato comercial; en su defecto, deberá de haber un acuerdo entre importador y exportador para absorber dicho costo.

También, dentro del contrato se debe de tomar en cuenta a los **gastos locales**, estos son la parte del contrato que corresponde a gastos a realizar en el país del importador, bajo responsabilidad del exportador, como contraprestación de los bienes y servicios suministrados por dicho exportador necesarios para la ejecución del proyecto de importación, como podría ser pago de servicios por instalaciones de equipo, construcción de alguna obra civil requerida para el montaje de maquinaria o su puesta en marcha, capacitación de operadores, etc. Para esto, cada línea especificará si son o no elegibles de financiamiento.

En general, las reglas del consenso permiten el financiamiento de los gastos locales de un contrato comercial hasta por un monto equivalente al 15% del valor facturado originalmente en el país que hace la exportación.

**j) Forma de disposición.** Esta se determina para cada línea global de crédito, aunque generalmente es a través de cartas de crédito o pagos directos al proveedor, pudiendo excepcionalmente disponer de los recursos por medio de un reembolso.

**k) Costos aplicables a las líneas.** Además de los pagos e intereses correspondientes, las líneas tienen otros costos tales como: comisiones de negociación, manejo, y otros conceptos que carguen los bancos refinanciadores externos, y que varían de línea a línea.

En todos los casos, la comisión de compromiso se calcula sobre saldos no dispuestos o no desembolsados. Independientemente de los costos inherentes a cada una de las líneas, siempre deberán tomarse en cuenta los costos, que en el caso de Nacional Financiera serían: el margen de intermediación, las comisiones por cartas de crédito, I.S.R. e IVA. Todos los cargos señalados son a cargo del usuario de los fondos.

### **Requisitos indispensables para la solicitud formal de financiamiento bajo las líneas globales de crédito.**

Para la tramitación de cualquier solicitud de financiamiento de operaciones de importación bajo las líneas globales de crédito, es necesario que el importador no haya efectuado embarques con anterioridad a la autorización del refinanciamiento externo.

Para llevar a cabo dicha tramitación, es necesario presentar, a través del intermediario financiero correspondiente la siguiente documentación:

- copia de la orden de compra o del contrato de compra-venta o de la factura proforma, indicando claramente el nombre y dirección completos del exportador.

- conformidad del vendedor de que la operación sea financiada con recursos procedentes de las líneas globales de crédito.

- en el caso de las líneas globales que financien hasta el 85% del valor de la operación, evidencia de los anticipos. En este contexto es importante mencionar que los anticipos no deben ser mayores al 15% del valor del contrato comercial, ya que cualquier cantidad adicional al 15% no es sujeta a reembolso, salvo excepciones.

- descripción general en idioma inglés de los bienes a adquirir, excepto en los casos en que la operación se efectúe con un país de habla hispana.

### **Cotización**

Se envía una solicitud formal de cotización del financiamiento de la gerencia de evaluación de proyectos o de las regionales, a la gerencia de financiamientos bilaterales. Enseguida se evalúa si dicha solicitud cubre los requisitos mínimos para la cotización. Asimismo, se analiza la operación, se determina la fuente apropiada de fondeo, y se elabora la cotización del crédito, misma que debe contener la siguiente información.

#### **I.- COTIZACION PRELIMINAR**

## **1.- CARACTERISTICAS GENERALES**

- a) Nombre del intermediario financiero
- b) Usuario final de los recursos
- c) Destino del financiamiento
- d) Moneda y monto total de la operación
- e) Moneda de facturación
- f) Anticipos
- g) Moneda y monto financiable
- h) Forma de pago al exportador
- i) Origen de los recursos
- j) Plazo de amortización
- k) Forma de amortización

## **2.- COSTOS FINANCIEROS**

- a) Tasa de interés
- b) Comisiones ( compromiso, administración, etc.)
- c) Prima de seguro de crédito a la exportación
- d) Base de cálculo
- e) Día feriado
- f) Impuesto mexicano sobre intereses pagados al extranjero
- g) Domicilio de pago.

Si la operación se formaliza se procede a elaborar la cotización definitiva, la cual debe contener:

## **II.- COTIZACION FORMAL**

### **1.- CARACTERISTICAS GENERALES**

- a) Nombre del intermediario financiero
- b) Usuario final de los recursos
- c) Destino del financiamiento
- d) Moneda y monto total de la operación
- e) Moneda de facturación
- f) Anticipos
- g) Moneda y monto financiable
- h) Forma de pago al exportador
- i) Origen de los recursos
- j) Plazo de amortización
- k) Forma de amortización

## 2.- COSTOS FINANCIEROS

- a) Tasa de interés
- b) Comisiones (compromiso, administración, etc.)
- c) Prima de seguro de crédito a la exportación
- d) Base de cálculo
- e) Día feriado
- f) Impuesto mexicano sobre intereses pagados al extranjero
- g) Domicilio de pago

## 3.- CONDICIONES ACTIVAS

- a) Margen de intermediación del banco intermediario
- b) Impuesto sobre la renta
- c) Impuesto al valor agregado
- d) Documentación
- e) Cargo en cuenta de BANXICO
- f) Otros gastos y cargos
- g) Moras y penas convencionales
- h) Vigencia de la oferta
- i) Domicilio de pago
- j) Lugar de pago
- k) Prepagos

Una vez elaborada la cotización definitiva del crédito por el área internacional y por la dirección de evaluación de proyectos, se turna el original a la gerencia de operaciones del sector público y las filiales o a la dirección regional que inició la operación, en cuyo caso se marcará copia a la gerencia de operaciones del sector público y filiales, que es el área encargada de operar la línea.

### Formalización activa

Con el propósito de que el intermediario financiero cuente con los términos y condiciones generales aplicables a una operación específica, las oficinas regionales podrán emitir cotizaciones preliminares en base a los lineamientos operativos de líneas globales de la institución.

En el momento en que el intermediario financiero este de acuerdo con la cotización preliminar, solicitará formalmente el financiamiento, cumpliendo con los

requisitos indispensables para la solicitud formal de financiamiento bajo las líneas globales de crédito.

Entonces, las oficinas regionales someterán a la consideración del comité interno regional las solicitudes que estén dentro del límite de sus facultades. Aquellas que excedan dicho límite deberán enviarse a la subdirección de evaluación de proyectos de oficina matriz de la banca de fomento para su autorización.

Para someter a consideración de los cuerpos de decisión las operaciones, las oficinas generales y la subdirección de evaluación de proyectos, deberán solicitar a la gerencia de financiamientos bilaterales la cotización definitiva a fin de elaborar el acuerdo con los términos y condiciones aplicables al crédito, mismos que deberá incluir las siguientes condiciones activas:

- Intermediario
- Usuario de los recursos
- Localización
- Tipo de importe
- Destino
- Plazo
- Amortización
- Intereses
- Otros costos inherentes a cada línea ( comisión de compromiso, comisión de administración, etc.)
- Cobertura cambiaría ( en el caso de que el usuario no genere divisas o que sus productos no coticen a precios internacionales)
- Base de cálculo
- Tratamiento en el caso de que los vencimientos ocurran en días hábiles
- Forma de pago al exportador
- Requisitos para que la operación sea elegible
- Comisión de carta de crédito, si se requiere
- Margen de intermediación de la banca de desarrollo.
- Prima de seguro de crédito a la exportación
- Impuesto sobre la renta
- Impuesto al valor agregado
- Documentación
- Cargo en cuenta BANXICO
- Otros gastos y cargos
- Mora/penas convencionales
- Vigencia de la oferta
- Lugar de pago
- Prepagos

Una vez autorizado el crédito, se envía al intermediario financiero la carta con los términos y condiciones aplicables a la operación.

El intermediario deberá devolver, firmada de conformidad por un funcionario con poderes notariales para realizar actos de dominio, la carta de términos y condiciones.

- En el caso de intermediarios no bancarios se deberá formalizar la operación mediante contrato.

- En el caso de intermediarios financieros bancarios con la carta de términos y condiciones quedará formalizada la operación.

La oficina regional elaborará un pagaré provisional a 180 días para documentar la operación, mismo que enviará al intermediario y que será sustituido por el definitivo una vez que se haya ejercido totalmente la línea de crédito.

Después, el intermediario solicitará la disposición del financiamiento a través del instrumento acordado en la línea global ( carta de crédito, pago directo o reembolso) enviando el pagaré correspondiente debidamente firmado por un funcionario con poderes notariales para suscribir títulos de crédito.

Las oficinas regionales enviarán la siguiente documentación en original a la gerencia de operaciones del sector público y filiales:

- Carta de términos y condiciones
- Pagaré
- Poderes notariales
- Formato de carta de crédito ( si se requiere)

La gerencia de operaciones del sector público y filiales verificará que toda la documentación cumpla con las políticas y procedimientos crediticios y que el acreditado no presente incumplimiento con la institución, procediendo en su caso a autorizar a la gerencia de financiamientos bilaterales la formalización de la operación en el exterior.

Con el propósito de no entorpecer la formalización de la operación pasiva, en el caso de los intermediarios financieros no bancarios, se podrá formalizar la operación en el exterior en el momento que se cuente con la carta de términos y condiciones debidamente firmada, sin embargo, no se podrá disponer de la línea hasta que se firme el contrato de crédito.

### **Formalización pasiva**

Cuando la gerencia de financiamientos bilaterales, recibe de la gerencia de operaciones sector público y filiales la autorización para formalizar con el banco refinanciador la operación pasiva, procede a lo siguiente:

Solicita al banco refinanciador la inclusión formal de la operación en la línea global de crédito para obtener la autorización y confirmación de las condiciones definitivas del financiamiento.

Si el pago al proveedor se efectúa mediante carta de crédito, se turnará a la gerencia de administración y control de la deuda externa y créditos documentarios, la solicitud de establecimiento de carta de crédito, así como las instrucciones especiales que deberá contemplar el crédito documentario.

### **Desembolsos**

Cuando el banco refinanciador efectúa alguna disposición al proveedor, envía a la gerencia de financiamientos bilaterales un mensaje informando de dicha disposición.

Los desembolsos que el banco refinanciador haga al proveedor, pueden ser de tres tipos: Pago directo; Carta de crédito; y Reembolso.(32)

### **Pago directo al proveedor o carta de crédito**

Para esta modalidad, el proveedor debe presentar al banco refinanciador la documentación requerida, misma que debió quedar asentada en la carta de crédito o en la instrucción de pago correspondiente.

32. Ver anexo 20, resumen del diálogo de D+J, de operación bajo el esquema de líneas globales



El banco refinanciador revisa minuciosamente dicha documentación y si todo esta en orden, efectúa el pago.

Este es el documento utilizado como garantía de pago en la mayoría de las transacciones internacionales. Por medio de este instrumento el exportador tiene la garantía de recibir el pago de sus mercancías embarcadas al país del exportador.

Las cartas de crédito pueden clasificarse en notificadas, confirmadas, revocables o irrevocables. En las cartas de crédito notificadas el banco corresponsal solo se limita a dar aviso de que se ha llevado a cabo el crédito, pero este no adquiere responsabilidad alguna ante el beneficiario.

A través de las cartas de crédito confirmadas el banco corresponsal, a diferencia de las notificadas, se compromete a pagar el importe del crédito al beneficiario previo acuerdo con el banco emisor.

Con las cartas de crédito revocables se puede cancelar cuando alguna de las partes que interviene en la transacción así lo decide. En estas negociaciones aumenta el riesgo de la operación por lo cual no son muy utilizadas.

Las cartas de crédito irrevocables son las más ampliamente utilizadas en las transacciones comerciales, ya que solo pueden ser canceladas cuando todas las partes que intervienen en el proceso así lo convienen. Este tipo de crédito es el que ofrece una garantía mayor.

Entre los documentos que se entregan contra los que el vendedor recibirá su pago se encuentran los que se requieren para fines comerciales, seguros, permisos oficiales, transportes, el certificado de origen, la factura, la póliza o el certificado del seguro y el documento de transporte combinado o el conocimiento de embarque. En todo esto recae que las cartas de crédito ofrezcan a ambas partes involucradas en la operación, un alto grado de seguridad y una mayor posibilidad de obtener apoyo financiero.

Por ser las cartas de crédito el instrumento más utilizado en las transacciones internacionales, a continuación se enlistan las partes que intervienen en la carta de crédito:

- El cliente solicitante.

También conocido como ordenante, comprador o importador, es la persona física o moral que acude a un banco para solicitar el establecimiento de una carta de crédito, para lo cual el solicitante requisita y firma una solicitud de carta de crédito, en la cual se obliga a pagar el importe de la operación tan pronto como se la avise que el pago al vendedor ha sido efectuado.

- El beneficiario o exportador.

Es la persona física o moral que tiene derecho a cobrar el importe de un crédito comercial mediante la presentación de los documentos en él requeridos.

- El banco emisor u ordenante.

Es el encargado de emitir la carta de crédito y se compromete ante el beneficiario, ya sea directa o por conducto de un banco corresponsal, a pagar determinada suma de dinero, dentro de un plazo estipulado, contra la entrega de los documentos solicitados en el crédito.

- El banco negociador o pagador.

Es el mismo banco que avisó la carta de crédito al beneficiario, pero en un crédito notificado el banco que negocia/paga los documentos, puede ser un banco diferente al que avisó el crédito.

- El banco corresponsal o confirmante.

Es el que notifica el crédito al beneficiario, agregando o no su confirmación, según sea el caso y que generalmente se localiza en la plaza del beneficiario.

- El banco reembolsante.

Es el encargado de reembolsar como su nombre lo indica, al banco negociador/pagador el importe de los pagos hechos al beneficiario. Este banco interviene cuando el banco emisor lo autoriza expresamente para atender las solicitudes de reembolso que recibe el banco negociador/pagador. (33)

### **Reembolso**

En este caso el importador mexicano liquida directamente al proveedor con recursos propios y recaba la documentación correspondiente (factura, conocimiento de embarque y evidencia de pago); la cual se presenta a la gerencia de financiamientos bilaterales, para que esta gestione el reembolso ante el banco financiador.

El tiempo transcurrido para la recuperación de los recursos procedentes de reembolsos, varía en función del cumplimiento oportuno en la entrega de los documentos señalados, ya que estos son revisados meticulosamente por el refinanciador. (34)

### **Diagramas de flujo de operación bajo el esquema de líneas globales**

Cuando el monto de la operación a financiar sobrepasa los 6 millones de dólares, la dirección regional procede a solicitar la aprobación de la operación a la subdirección de evaluación de proyectos y servicios financieros.

Dicha subdirección analiza y evalúa la solicitud de financiamiento y presenta el caso a diversos comités de la banca de desarrollo, como sería el caso del comité de crédito, comités que varían según el monto de la operación.

En caso de ser aprobada la solicitud, se notifica a la dirección regional correspondiente y se le envía la carta de términos y condiciones del financiamiento, que en estos casos elabora la propia subdirección de evaluación de proyectos y servicios financieros.

La dirección regional correspondiente, una vez recibida la comunicación de los términos y operaciones, procede a obtener formas, poderes, pagare, carta de crédito,

33. Diagrama de flujo de pago directo y de carta de crédito. Anexo 24 y 25.

34. Ver anexo 21, diagrama de flujo de reembolso.

coberturas cambiarias y demás documentos requeridos, estos los envía a la gerencia de operaciones del sector público y filiales, que entonces comienza a operar la línea de que e trate. (35)

---

35. ver anexo 22, financiamiento dentro de las facultades de la dirección regional de NAFIN. Para ver diagrama de flujo de operación bajo el esquema de líneas globales, anexo 23.

## **CAPITULO CUARTO**

### **PERSPECTIVAS DEL FINANCIAMIENTO AL COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO A LA LUZ DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

#### **4.1 Perspectivas del sector financiero para apoyar al sector productivo y exportador a la luz del Tratado de Libre Comercio.**

Es de gran importancia el área de servicios financieros para México dentro del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Canadá y México debido a que por una parte el grado de apertura de este sector ha sido muy reducido; por otro lado, lo que le ocurra al mismo dentro del esquema negociado en el TLC, va a afectar de manera directa sobre otros sectores; y por último por su menor grado de desarrollo, México cuenta con un sistema financiero menos avanzado que sus otros dos socios comerciales en el Tratado, situación que puede ser mejorada mediante el comercio en servicios financieros, lo que permitirá que estos servicios financieros contribuyan de una mejor manera y más efectiva al desarrollo del país.

El sector financiero juega un papel de suma importancia en el desarrollo y crecimiento de una economía, ya que aparte de que facilita la asignación del ahorro y promueve la inversión, lubrica también las transacciones comerciales y permite a los individuos modificar sus patrones de consumo intertemporal.

Es por lo anterior que es de suma importancia analizar su evolución y sobre todo sus perspectivas frente a la apertura del sector de cara al Tratado de Libre Comercio, que es lo que nos ocupa en este capítulo.

Una de las características del Sistema Financiero Mexicano es la existencia de altos márgenes de intermediación, lo que ha contribuido a que el desarrollo del mismo sea incipiente, y que por lo mismo su potencial de crecimiento sea considerable. Dicho potencial se ve amenazado por la globalización de los servicios financieros, ya que estos pueden emigrar hacia mercados en los que el margen de intermediación es inferior.

Si bien ha habido avances significativos en términos de liberalización del marco regulatorio, con la formación de grupos financieros, la unión de bancos y casas de bolsa

ha aumentado el grado de concentración, imponiéndose así fuertes barreras de entrada por la misma regulación, lo cual desalienta la competencia.

Por otra parte, a diferencia de lo que ocurre en otros sectores, el desplazamiento de intermediarios nacionales por la competencia externa podría tener efectos nocivos sobre otras actividades productivas. Por ejemplo, la quiebra de intermediarios desalienta la confianza del público en general, lo que limita el desarrollo del mismo, y también puede provocar una sobrecarga en las finanzas públicas si el gobierno absorbe las pérdidas.

"El comercio internacional en servicios financieros toma básicamente dos formas: (a) un residente del país X utiliza los servicios de un intermediario localizado en el país Y (lo cual da lugar a lo que se denomina como transacciones transfronterizas); y (b) un intermediario del país Y se establece y sirve a los mercados financieros del país X. Cada una de estas formas de comercio y la interacción entre las mismas da lugar a una problemática distinta en cuanto a sus efectos sobre el sistema financiero." (36)

La existencia de relaciones comerciales y financieras más profundas que el comercio transfronterizo, puede reforzar la tendencia a que el ofrecimiento de servicios financieros emigre hacia el exterior. Asimismo, si es el caso de que la reubicación de servicios financieros respondiera al arbitraje regulatorio, se registrarían pérdidas en eficiencia y, bajo ciertas condiciones, habría fuertes distorsiones sobre el funcionamiento de los sistemas financieros.

La presencia de redes de sucursales o de relaciones entre clientes e intermediarios en cuanto a operaciones al menudeo, hacen difícil la entrada de otros participantes, lo cual orilla a que ante una mayor apertura los intermediarios del exterior limiten la prestación de sus servicios a empresas de su país de origen, o se orienten al mercado al mayoreo, en donde las barreras de entrada son menores.

Desde esta perspectiva el efecto de permitir el establecimiento de intermediarios extranjeros sobre el funcionamiento del Sistema Financiero Mexicano podría ser marginal, es decir, sería difícil para los intermediarios financieros del exterior penetrar en los segmentos más rentables de la actividad financiera en México. Pero, como respuesta a los programas de apertura comercial y desregulación, se da la creación de nuevas empresas (algunas de ellas con capital extranjero) que abren oportunidades que en principio podrían ser igualmente aprovechadas por intermediarios nacionales y extranjeros.

36. ITIASI, *Lo negociado del TLC*, p. 214.

En este punto es también factible que a través de esquemas de asociación los intermediarios del exterior superen las barreras que imponen la red de sucursales y las relaciones cliente-intermediarios.

El establecimiento de los intermediarios extranjeros debe tomar la forma de subsidiarias, es decir, de empresas constituidas en México de acuerdo con la legislación vigente. Asimismo, para los segmentos más importantes (bancos, casas de bolsa arrendadoras y empresas de factoraje) se plantea un esquema de apertura gradual. (37)

Para el caso particular de las casas de bolsa destaca la posibilidad de que México autorice el establecimiento de este tipo de instituciones de Estados Unidos y Canadá, aún si estos, a diferencia de lo que ocurre con las casas de bolsa que operan actualmente en México, se dedican sólo a un subconjunto de actividades.

En el caso de las transferencias transfronterizas se establece que los prestadores de servicios financieros transfronterizos de otra Parte, no podrán prestar servicios hacia territorio mexicano, es decir, que la posibilidad de adquirir servicios transfronterizos en el exterior sólo a través del traslado físico o de las telecomunicaciones.

Por otro lado, México conserva la libertad para implantar medidas prudenciales, así como aquellas orientadas a mantener la integridad y solidez de las instituciones financieras, o adoptadas con propósito de conducción monetaria o crediticia.

Las instituciones financieras ubicadas en México quedan en desventaja en relación con las del exterior en cuanto a la posibilidad de ofrecer ciertos productos, situación que se hará más patente con el establecimiento de subsidiarias de instituciones financieras del exterior en territorio nacional.

Partiendo de la premisa de que ciertas desventajas difícilmente serán atenuadas con restricciones al comercio transfronterizo, el reto para México será buscar una mayor armonización de su marco regulatorio con el que prevalece en Canadá y Estados Unidos. De no ser así, los inversionistas mexicanos requerirán de servicios financieros transfronterizos y esto afectaría al Sistema Financiero Mexicano.

---

37. Límites individuales y globales para los diferentes segmentos del mercado se muestran en el anexo 21.

Así, al limitar la forma de establecimiento a la constitución de subsidiarias, el acceso de los intermediarios financieros del exterior es más restringido, y por lo tanto las posibilidades para mejorar precios y calidad de los servicios financieros en México son menores.

En relación con la exclusividad que otorga el TLC a los intermediarios mexicanos en el ofrecimiento de ciertos servicios es más difícil identificar factores que compensen los efectos que esto tiene sobre el grado de competencia. Las restricciones que se imponen a la participación de los intermediarios financieros del exterior durante los primeros años de vigencia del Tratado parecen ser más que suficientes para justificar cualquier argumento de "industria incipiente", de manera que la exclusividad puede verse como una concesión a los intermediarios mexicanos, por supuesto con su contrapartida sobre los usuarios de servicios financieros en México.

Para los principales segmentos de la intermediación financiera el TLC prescribe un esquema de apertura gradual, en el que se limita la participación global, y algunas veces también individual, de los intermediarios extranjeros durante un período de seis años. Esto reduce el grado de competencia que enfrentan los intermediarios mexicanos, ya que por sí solos, los límites favorecen que permanezcan prácticas oligopólicas en el mercado nacional.

Sin embargo, un esquema de apertura gradual puede justificarse tanto en términos de fortalecer la posición competitiva de los intermediarios nacionales, lo cual puede ser especialmente importante en el caso de los bancos recién privatizados. Asimismo, el compromiso de que la participación de los intermediarios extranjeros se vaya ampliando hasta ser prácticamente libre, genera incentivos para que los intermediarios nacionales se fortalezcan, pudiendo darse el caso de que algunos de los beneficios de la apertura se concreten de manera inmediata.

Por otra parte, en el mercado de menudeo los intermediarios nacionales gozan de ciertas ventajas al contar con redes de sucursales o información sobre sus clientes a los que difícilmente podrán acceder los intermediarios extranjeros en un período breve. Con un proceso de apertura más rápido el riesgo de que los intermediarios nacionales hubiesen sido absorbidos por los del exterior era reducido, contándose en cambio con mayor certidumbre de que las ganancias de la apertura, en términos de aumentar el grado de competencia, mejorar la tecnología y aumentar la variedad de productos en el Sistema Financiero Mexicano se hubiesen concretado en un período más breve.

En términos generales, en la medida en que el proceso de apertura en la estructura financiera es más lento, y además se establecen limitaciones de carácter más permanente



a la entrada de intermediarios financieros del exterior en el segmento de servicios bancarios al menudeo, (38) estos favorecen relativamente a los bancos mexicanos.

En este sentido, a la larga los bancos extranjeros tendrán la opción de adquisición o asociación sólo con bancos mexicanos relativamente pequeños.

La protección de los servicios bancarios al menudeo puede verse atenuada con el desarrollo de otros segmentos de la actividad financiera. Los rubros de sociedades de inversión, en lo relativo a captación, y el arrendamiento financiero, en lo que se refiere a financiamiento, pueden representar competencia efectiva para estos servicios, y tienen programada una mayor apertura. Sin embargo, sobre todo en el caso del arrendamiento financiero, las regulaciones que prevalecen en México suelen ser muy restrictivas, ya que en varios aspectos a las empresas de este giro se les da el mismo tratamiento que a las instituciones que reciben depósitos del público. Asimismo, es posible que los bancos extiendan su poder de mercado a este segmento a través de paquetes de servicios. Por lo tanto, al menos en lo que concierne a los efectos del TLC, queda en duda el grado de eficiencia que habrá de alcanzar el rubro de servicios financieros al menudeo en México.

En este sentido también se requiere eliminar las barreras a la competencia que aún conserva la regulación del Sistema Financiero Mexicano, en particular en lo relativo al capital mínimo para establecer diversas instituciones financieras. Si bien esto es una práctica convencional en la regulación de los sistemas financieros, en el caso de México el capital mínimo parece ser desproporcionado en términos de lo que sería necesario para evitar conducta imprudente en las instituciones financieras.

Así, en ausencia de un ambiente competitivo las ganancias de la apertura pueden no concretarse en la medida en que la labor de los intermediarios del exterior puede dedicarse a recabar rentas monopólicas, en lugar de promover mayor eficiencia en la intermediación financiera local.

---

38. Para las casas de bolsa el proceso de apertura no sólo es más rápido, sino que también se contempla la posibilidad de desarrollar intermediarios bursátiles especializados, con lo cual se alienta la entrada de nuevos competidores.

#### **4.2 Los programas de financiamiento y promoción para el comercio exterior de México ante la apertura económica. Caso Bancomext.**

En una economía abierta, en proceso de integración creciente a los flujos de comercio e inversión internacionales, es indispensable reforzar las acciones que promuevan la competitividad de sus sectores productivos y de sus empresas.

Ante este entorno nacional y frente al dinamismo del marco internacional, el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT) desempeñará un papel de particular importancia como instrumento del Gobierno Federal en la promoción del comercio exterior y de la inversión extranjera. Sin embargo, su actividad no estará aislada, ya que actuará como catalizador para lograr que otras instituciones, tanto financieras como no financieras se le unan, multiplicando así los apoyos y recursos disponibles para lograr sus objetivos.

El Programa Integral Financiero-Promocional de BANCOMEXT enfrenta diversos retos, como es el sector productivo, hacia el cual el reto será apoyar a las empresas mexicanas a fin de que eleven su productividad y de esta manera, estén en mejor posición para enfrentar la competencia en los mercados internacionales, así como en el mercado nacional.

El Banco incrementará su esfuerzo para ofrecer de manera integral productos financieros y servicios de extensionismo bancario, como es información, capacitación, asesoría e ingeniería financiera, conforme a las necesidades de las empresas. Asimismo, impulsará a otros intermediarios financieros y a entidades públicas y privadas para que promuevan y utilicen sus servicios en apoyo a la cadena productiva de exportación.

A fin de contribuir al desarrollo nacional, BANCOMEXT impulsará con mayor intensidad el extensionismo bancario en aquellas entidades con menor participación en las exportaciones, a fin de promover el potencial de su planta productiva y sentar las bases de una plataforma exportadora.

Para el Banco Nacional de Comercio Exterior, la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos y Canadá implica profundizar las acciones encaminadas para que las empresas aprovechen las ventajas de que él se derivan. Ello requerirá fortalecer los servicios de información, asesoría y capacitación a las empresas y la puesta en marcha de productos financieros que faciliten la canalización del crédito. Además, el Banco promoverá la diversificación del comercio y de la inversión con Centroamérica, Sudamérica, Europa y Asia.

Hacia el interior del Banco, el reto consistirá en operar eficazmente, ofreciendo servicios de la más alta calidad, generando adecuados márgenes financieros, fortaleciendo su capital y administrando sus recursos de manera eficiente. Operará con criterios bancarios modernos, niveles de riesgo prudentes y una canalización del crédito acorde con su capitalización. Se mantendrá como una institución autofinanciable, sin transferencias de recursos por parte del Gobierno Federal.

La actividad del BANCOMEXT se desarrollará siguiendo los lineamientos de las autoridades hacendarias y comerciales y en estrecha coordinación con otras entidades del sector público y privado, buscando siempre apoyar integralmente a las empresas mexicanas.

El principal objetivo del Programa Financiero del Banco será proporcionar a los empresarios vinculados al comercio exterior una plataforma sólida que les facilite competir en los mercados internacionales y en el mercado nacional.

A fin de lograr este objetivo, la estrategia de BANCOMEXT consistirá en fortalecer:

**\*\* Su estructura financiera.** El Banco operará con mayor eficiencia, racionalizando recursos, sin transferencias presupuestales del Gobierno Federal y con autosuficiencia financiera.

**\* Sus servicios financieros y promocionales.** Se redoblarán los esfuerzos para consolidar la oferta exportable, para incorporar a la actividad exportadora a empresas, en particular pequeñas y medianas y para facilitar el acceso y la permanencia de los productos mexicanos en los mercados externos. Asimismo, se promoverá la atracción de inversión extranjera.

**\* El desarrollo regional.** Se apoyará de manera integral a toda la cadena productiva, dando prioridad al desarrollo del potencial de las regiones que menos participan en la exportación.

**\* La descentralización y la desconcentración.** Se capacitará tanto al personal de la institución como a los otros intermediarios, para que sus ejecutivos atiendan de manera integral las necesidades de las empresas en su lugar de origen.

\* La identificación de oportunidades comerciales y de inversión. Se fortalecerán las representaciones comerciales y financieras del Banco en el extranjero, para facilitar a las empresas mexicanas concretar negocios de comercio y de inversión.

\* La simplificación operativa. BANCOMEXT procurará atender de manera ágil y oportuna las operaciones de comercio exterior." (39)

A continuación se enlistan los objetivos específicos del BANCOMEXT:

"- Fomentar el crecimiento y la diversificación de las exportaciones, por productos y mercados.

- Promover la inversión extranjera.

- Propiciar una mayor participación de la banca comercial y de otros intermediarios no bancarios en el financiamiento del comercio exterior de bienes y servicios.

- Otorgar financiamiento en condiciones competitivas.

- Ampliar la cobertura nacional de los servicios de información, capacitación y asesoría que el Banco ofrece a través del Centro de Servicios al Comercio Exterior, en coordinación con la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), en cada entidad federativa.

- Apoyar la competitividad de las empresas medianas y pequeñas fomentando su asociación y fortaleciendo su gestión empresarial.

- Diversificar y consolidar la captación de recursos externos de fuentes tradicionales y no tradicionales.

**- Hacer más eficiente la administración de la Institución." (40)**

El programa Integral que se presenta incluye servicios financieros y de información, capacitación y asesoría. Los servicios crediticios cubren los requerimientos de capital de trabajo de las empresas, de su ciclo productivo y de comercialización y los asociados a proyectos de inversión para la exportación. También se ofrece financiamiento para la participación accionaria en capital de riesgo y se otorgan garantías y avales para facilitar el acceso al crédito.

Los servicios de extensionismo bancario se dirigen a la modernización de las empresas, al incremento de su productividad y competitividad y a facilitarles el acceso a fuentes de financiamiento.

Ambos servicios son complementarios y su aprovechamiento integral causará un efecto multiplicador en la derrama crediticia y en las exportaciones.

Por su parte, a través de los servicios financieros del Banco, las empresas que participan directa o indirectamente en el comercio exterior obtendrán los apoyos necesarios para llevar a cabo sus actividades de una manera más eficiente y competitiva.

El diseño y desarrollo de los productos financieros se lleva a cabo en forma concertada con las instituciones de crédito, con las empresas y sus asociaciones. Es por eso, que sus términos y condiciones responden a los requerimientos de cada etapa del proceso de exportación. Los créditos se otorgarán en dólares de los Estados Unidos y/o en moneda nacional, con plazos y tasas de interés competitivos.

Se apoyará al ciclo productivo y las ventas de exhortación, los proyectos de inversión, la reestructuración de pasivos onerosos, la adquisición de insumos y bienes de capital, y las acciones de promoción.

Además, se contará con un esquema integral de garantías para facilitar el acceso al crédito y proteger a las empresas mexicanas y a los intermediarios financieros contra los riesgos a que se ven expuestos a sus actividades de exportación.

**Las características de los principales productos financieros son:**

La Tarjeta Exporta para Apoyo de Capital de Trabajo (EXPORTA) permite canalizar recursos en forma masiva e incentivar la participación de los instrumentos financieros en el otorgamiento de crédito a la pequeña y mediana empresa y facilita la disposición inmediata de recursos con base a la evaluación ágil del crédito. Esta Tarjeta se sustenta en la garantía de pago inmediato e incondicional, por la cual se cubre parcialmente el riesgo de falta de pago a que se ven expuestos los intermediarios financieros en créditos otorgados a la pequeña y mediana empresa. Este instrumento se opera en forma revolvente para que las empresas cuenten con capital de trabajo permanente.

El producto financiero Capital de Trabajo Anual (CAPTA) apoya el ciclo productivo de las empresas exportadoras que demandan cantidades significativas de recursos.

La Reestructuración de Pasivos Onerosos dará viabilidad financiera a las empresas que en el pasado realizaron inversiones contratando créditos onerosos, mejorando sustancialmente sus costos financieros.

Con el objeto de que la comunidad exportadora del país cuente con la más completa gama de apoyos al comercio exterior, BANCAMEX fortalecerá sus operaciones de Crédito Internacional para los compradores de productos mexicanos, así como el otorgamiento de garantías de crédito encaminadas a cubrir los riesgos de falta de pago en las etapas de producción y venta, bajo las denominadas garantías de pre y post-embarque. BANCAMEX cuenta con más de 20 líneas de crédito otorgadas a diferentes instituciones financieras por un monto cercano a los 200 millones de dólares en Latinoamérica y Europa oriental.

Mediante el producto Proyectos de Inversión se apoya a la construcción, equipamiento, ampliación y modernización de nuevas naves industriales, instalaciones productivas y proyectos hoteleros. También se financia el desarrollo tecnológico y la adquisición de plantas industriales e instalaciones agropecuarias en operación y/o en reactivación, así como la exploración y explotación minera.

A través del producto Ventas de Exportadores Indirectos (VENEXI) BANCAMEX financia las empresas proveedoras de los exportadores directos y a las incorporadas al Programa de Preservación de la Competitividad de la Industria Nacional.

Todas las empresas de las industrias de bienes de capital, textil y confección, cuero y calzado, pueden tener acceso a este programa. El objetivo es que ninguna empresa mexicana pierda mercados, ya sean nacionales o extranjeros, por falta de financiamiento suficiente y oportuno.

Las ventas al exterior se apoyan mediante el producto Venta de Exportación (VEXPO). Los exportadores directos de bienes y servicios no petroleros obtendrán financiamiento para sus ventas a plazo. Este producto es uno de los más importantes para los exportadores finales.

La Garantía de Pre-embarque cubre la falta de pago derivada de los riesgos de tipo político y catastrófico del país del importador durante el proceso productivo de las empresas exportadoras. La Garantía de Post-embarque cubre los mismos riesgos en la etapa de venta.

BANCOMEXT desarrolla esquemas de ingeniería financiera para apoyar la participación de empresas mexicanas en proyectos internacionales, predominantemente en sectores como la energía, telecomunicaciones, equipo de transporte, turismo e infraestructura. Actualmente se cuenta con una cartera 150 proyectos en diferentes etapas de maduración, con las cuales se promoverán inversiones, alianzas estratégicas, así como la exportación de productos y servicios.

El Banco participará con capital accionario en aquellos proyectos que requieran capital de riesgo para financiar sus planes de expansión y así aumentar la capacidad exportadora de las empresas. El Banco impulsará la participación de inversionistas extranjeros y nacionales en los proyectos seleccionados y también ofrecerá servicios de ingeniería financiera a empresas que requieran mejorar los términos de su financiamiento.

Adicionalmente, se podrá apoyar mediante el desarrollo de esquemas de ingeniería financiera a las empresas que participan en proyectos de infraestructura nacional.

BANCOMEXT utilizará su capacidad de gestión y de negociación para aprovechar los instrumentos del mercado de capitales y para cubrir eficientemente los riesgos de difícil o costosa aceptación por parte del mercado.

Por otra parte, el Banco Nacional de Comercio Exterior reducirá sus tasas de interés para las nuevas operaciones. Ello será posible dada la reducción en sus costos operativos y de captación de recursos del exterior. Será posible llevar a cabo esta medida

gracias a la imagen cada vez más favorable del país en el extranjero y a la reciente disminución por parte de las autoridades hacendarias del llamado Withholding Tax, impuesto causado en el pago de intereses al extranjero.

Así también, BANCOMEXT intensificará su operación como banco de segundo piso, mediante la ampliación y diversificación de sus canales de intermediación financiera para lograr una mayor dispersión del crédito, para lo cual se impulsará la incorporación de nuevos intermediarios financieros bancarios y no bancarios tales como: arrendadoras, empresas de factoraje, uniones de crédito y almacenes generales de depósito.

En especial, se promoverá la conformación de uniones de crédito especializadas en comercio exterior y se captará a los nuevos intermediarios para que operen eficientemente y, con un nivel de riesgo adecuado, los programas de BANCOMEXT. De esta forma, en el futuro podrán constituirse en un canal más activo e importante para el apoyo a las empresas.

La institución mantendrá también una adecuada infraestructura para operar como banco de segundo piso, que aunada la estructura de las instituciones de crédito intermediarias, permitirá cubrir satisfactoriamente los requisitos de las empresas a lo largo del territorio nacional.

Así también, el Banco profundizará en el proceso de descentralización y desconcentración para promover el desarrollo regional y atender en forma eficiente y oportuna a las empresas en su lugar de origen. De esta manera, se deberá estudiar la conveniencia de abrir nuevas oficinas, se deberán fortalecer los comités de crédito regionales, se deberán reforzar las oficinas con personal y equipo y, se deberá intensificar la capacitación de su personal con el fin de que los ejecutivos ofrescan una atención integral a las empresas.

Así, el 80% del crédito se canalizará a empresas ubicadas fuera de la ciudad de México. Se impulsará fundamentalmente el extensionismo bancario en aquellas entidades con menor participación en las exportaciones, con el fin de desarrollar su potencial y crear una base productiva sólida que les permita en el futuro participar más activamente en la cadena exportadora de nuestro país.

Por otra parte, BANCOMEXT cuenta con la información necesaria para ofrecer a la empresa exportadora información, asesoría, capacitación, apoyo para tener presencia en los mercados internacionales más importantes a través de ferias y misiones comerciales y la oportunidad de contactar contrapartes comerciales y de inversión.



La participación en eventos internacionales facilitará el contacto directo entre exportadores mexicanos y compradores potenciales, así como entre empresarios interesados en alianzas estratégicas. Todo ello, en coordinación con SECOFI, así como con otras instituciones públicas y privadas.

Se impulsarán proyectos de exportación de productos específicos a nichos de mercados identificados por las representaciones comerciales en el extranjero. Mediante estos proyectos se apoyará: la incursión a nuevos mercados; la incorporación de nuevos productos y empresas a la exportación y; el desarrollo de canales de comercialización.

Para fortalecer la promoción de inversión extranjera se llevarán a cabo las siguientes acciones:

"- Se organizarán seminarios, se difundirá información sobre el régimen de inversión extranjera en México y se promoverá a misiones de inversionistas extranjeros en coordinación con el Consejo Mexicano de Inversión;

- a través de bufetes internacionales se dará asesoría a inversionistas extranjeros; y
- se organizarán encuentros empresariales para diversos sectores económicos."(41)

Por otra parte, BANCOMEXT instrumentará estrategias específicas por mercado como son:

En Norteamérica se dará prioridad a la difusión de las oportunidades que se derivan del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. En particular se promoverá:

- el desarrollo de proveedores de bienes de consumo para las cadenas departamentales y de autoservicio, principalmente en los sectores de la confección, calzado, artículos de decoración, alimentos y bebidas.

---

41. Ídem, p. 17.

- la participación de empresas pequeñas y medianas en proyectos de exportación, utilizando los canales de comercialización con que cuentan las grandes empresas exportadoras.

Se promoverán exportaciones de alimentos frescos y pescados, textiles y productos confeccionados, piel y calzado, artículos de regalo, muebles y productos metalmecánicos.

Por su parte en Europa se difundirán los requerimientos y estándares del mercado europeo para facilitar la incorporación de nuevos productos al flujo tradicional de exportación a ese mercado. En este se impulsará:

- el establecimiento de vínculos para aprovechar la transferencia de tecnología y;

- las alianzas estratégicas entre empresarios europeos y mexicanos a través de encuentros empresariales.

En este mercado se desarrollarán proyectos de exportación y de inversión en alimentos frescos y congelados, calzado, productos textiles y prendas de vestir.

En Asia, se promoverá la exportación de mercados como los de Japón, Hong Kong, Taiwan y Corea, dando a conocer sus patrones de consumo y requerimientos específicos en el proceso de exportación. Asimismo, se difundirán las oportunidades para la inversión extranjera en México.

Y por último en Latinoamérica se fomentará la participación de empresas mexicanas en proyectos en esa región, principalmente en los sectores de salud, energía y transporte; se difundirán también las oportunidades de exportación de los acuerdos comerciales. Asimismo BANCOMEXT apoyará el desarrollo de proyectos de infraestructura en los que se incluya la exportación mexicana de servicios de ingeniería, asesoría y tecnología.

También, se promoverá e identificará la compra de insumos centroamericanos de calidad y precio competitivo, a fin de ampliar la capacidad de pago de esos países.

En resumen, el Sistema Financiero Mexicano ante la apertura comercial, contempla la participación de mayor capital extranjero en los sistemas productivos, pero la presencia de redes de sucursales o de relaciones entre clientes e intermediarios en cuanto a operaciones al menudeo hace difícil la participación de otros intermediarios, lo que también refuerza la tendencia de que el ofrecimiento de los servicios financieros emigre hacia el exterior.

El proceso de apertura en la estructura financiera es gradual, y en la medida de que la apertura es más lenta, se fortalece la posición competitiva de los intermediarios nacionales. Así también, se deben eliminar las barreras a la competencia que aún conserva la regulación del Sistema Financiero Mexicano.

Por su parte el Bancomext tiene como principal objetivo dentro de su programa financiero proporcionar a los empresarios vinculados al comercio exterior una plataforma más sólida que les facilite competir en los mercados internacionales y nacional. Los servicios de extensionismo bancario que el Banco impulsará con mayor intensidad, se dirigen hacia la modernización de las empresas, al incremento de su productividad y competitividad y a facilitarles el acceso a fuentes de financiamiento.

También, Bancomext desarrolla esquemas de ingeniería financiera para apoyar la participación de empresas mexicanas en proyectos internacionales. Ampliará y diversificará sus canales de intermediación financiera para lograr mayor dispersión del crédito y se promoverá la conformación de uniones de crédito especializadas en comercio exterior y se captará a nuevos intermediarios financieros.

## CONCLUSIONES

A partir de la nueva tendencia mundial de globalización, México ha experimentado importantes cambios en materia de comercio exterior en los últimos años. Ante la creación de la Comunidad Económica Europea y Japón con sus tres tigres, América del Norte firma un Tratado de Libre Comercio (NAFTA) entre México, Canadá y Estados Unidos, con el fin de hacer frente a la competencia comercial internacional. Para esto se crea el Plan Nacional de Desarrollo en el que se establecen las bases para la estrategia de comercio exterior, en el cual se resalta el papel que juega esta actividad y la importancia que tiene el fomento a las exportaciones.

Es un hecho que se ha dado mayor promoción al comercio exterior mexicano de 1989 a 1994 que el que se le dio anteriormente, así como una mayor importancia. Por su parte el Bancomext ha hecho gran labor impulsando esta actividad y ayudando junto con otras dependencias e instituciones, como es el caso de Nacional Financiera, a crear una cultura exportadora en nuestro país, pero también es un hecho que esta actividad no ha tenido la suficiente promoción y apoyo financiero para incidir positivamente en la balanza comercial, la cual ha sido deficitaria con la excepción del año de 1990.

No se ha logrado la diversificación de mercados, pese a los esfuerzos realizados, puesto que existe también aún la tendencia a la unilateralidad en el comercio exterior.

En lo que se refiere a la entrada de capitales por concepto de inversión extranjera ha sido considerable, en cuatro años, esto es hasta 1992, el flujo acumulado de inversión extranjera ha sobrepasado la cifra programada para el periodo en estudio.

Lo anterior afecta de manera directa a el conjunto de la economía, ya que el país enfrenta un mayor número de problemas no solo de orden económico, sino también de orden social como es el desempleo y subdesempleo.

Por medio del Banco Nacional de Comercio Exterior se canalizó durante el periodo de 1990-1994 la mayor parte de los recursos a las actividades relacionadas con la exportación. De esta forma se contribuyó a incrementar y mantener la presencia de los productos mexicanos en el exterior.

El crédito se canalizó a los sectores minero-metalúrgico, pesquero, turismo, agropecuario y silvícola, industria maquiladora, pero dándole mayor cantidad de recursos e impulso al sector manufacturas y servicios, con el propósito de exportar productos con mayor valor agregado.

Mediante el crédito a las exportaciones, se apoyó principalmente a la compra de bienes e insumos necesarios para modernizar las plantas productivas, y así estar en mejores condiciones de competir en los mercados internacionales.

En lo referente al Sistema Financiero Mexicano, este ha tenido importantes cambios, sobre todo a partir de 1988, año en que se empezaron a emitir una serie de leyes y regulaciones encaminadas a la liberalización y modernización.

En virtud de que el sistema bancario ha funcionado con márgenes de intermediación y costos de operación muy costosos comparados internacionalmente, y de que esta situación ha sido una desventaja para los productores y para el comercio exterior de México, se propuso modernizar al sector financiero mediante la autorización de nuevas entidades financieras, a fin de incrementar la disponibilidad de recursos para fomentar las exportaciones.

En este contexto, se requiere también de la eliminación de las barreras a la competencia que aún conserva la regulación del Sistema Financiero Mexicano. La ausencia de un ámbito competitivo las ganancias de la apertura pueden no concretarse en la medida en que la labor de los intermediarios del exterior puede limitarse a recabar rentas monopólicas, en lugar de promover mayor eficiencia en la intermediación financiera local.

**ANEXO 1  
BALANZA DE PAGOS  
Millones de dólares**

CONCEPTO	1990	1991
Cuenta corriente	-7,114	-13,283
Mercancías 1/	-882	-6,930
Otros	-6,232	-6,353
Cuenta de capital	8,184	20,179
Errores y omisiones	2,183	1,241
Variación de la reserva	3,414	7,822
Ajustes por valoración	-181	318

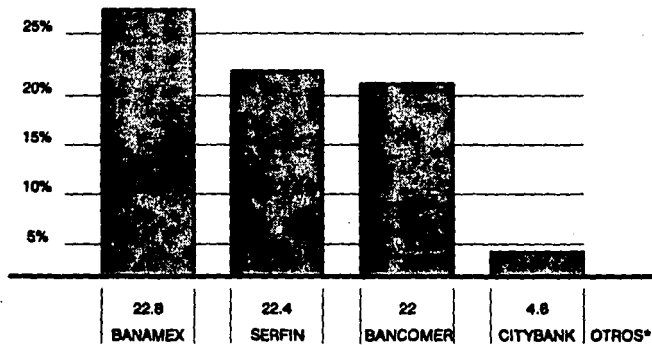
1/ Incluye las exportaciones netas de las maquiladoras  
Banco de México, Informe Anual 1991

**ANEXO 2  
BALANZA COMERCIAL  
Millones de dólares**

CONCEPTO	1992	1993	Variación	
			Absoluta	Relativa
<b>EXPORTACIONES</b>	<b>46,149</b>	<b>51886</b>	<b>5,690</b>	<b>12.3</b>
Petroleras	8,307	7,418	-888	-10.7
No Petroleras	37,869	44,468	6579	17.4
Maquiladoras	16,680	21,853	3,173	17.0
No Maquiladoras	19,209	22,615	3,406	17.7
<b>IMPORTACIONES</b>	<b>62,129</b>	<b>65,366</b>	<b>3,237</b>	<b>5.2</b>
Bienes de Consumo	7,744	7,842	98	1.3
Bienes de Uso Intermedio	42,830	46,468	3,638	8.5
Bienes de Capital	11556	11,056	-500	-4.3
<b>SALDO COMERCIAL</b>	<b>-15,934</b>	<b>-13,481</b>	<b>2,453</b>	<b>-15.4</b>

Banco de México, Informe Anual 1993

**ANEXO 3**  
**CREDITO OTORGADO ATRAVES DEL**  
**SISTEMA FINANCIERO DURANTE 1990**  
Distribución porcentual



(\*) equivalente a 22.6% que distribuye entre 17 bancos

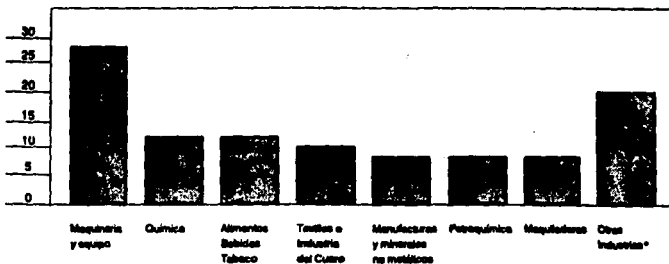
Fuente: Bancomext, informe anual 1990

**ANEXO 4  
CREDITO AL COMERCIO EXTERIOR**

	Exportación				Importación		Total
Manufacturas y servicios	263.5	4,214.8	5,182.3	66.5	10,033.2		10,780.2
Industria maquiadora	23.7	66.4	212.2	0	0		324.3
Agropecuario y silvícola	61.9	750.9	186.4	147.7	740.5		1,695.6
Turismo	170.1	0	0	66.5	0		275.6
Pesquero	14.8	64.2	20.2	24	0		121.6
Mínero-metalúrgico	7.2	59.5	101.4	32	0		171.3
<b>Totales</b>	<b>570.3</b>	<b>5,197.7</b>	<b>5,720.6</b>	<b>316.2</b>	<b>1,773.7</b>		<b>13,576.8</b>
	Inversión Fija	Capital de Trabajo	Ventas	Fortalecimiento financiero			

Fuente: Bancomet, informe anual 1980

**ANEXO 5  
FORTALECIMIENTO POR RAMA MANUFACTURERA**



\* Incluye industria de la madera, fabricación de productos de plástico, industria del papel, imprenta e industria cultural

Fuente: Bancomet, informe anual 1981



**ANEXO 6  
APOYOS FINANCIEROS ELECTORALES**

Sector	Corto Plazo		Largo Plazo		TOTAL	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Manufacturas y servicios*	11284	84.3	877	71.8	12161	83.3
Minero	801	6.0	29	2.3	830	5.7
Agropecuario	1152	8.6	89	7.3	1241	8.5
Turismo	---	0.0	195	16.0	195	1.3
Pesca	142	1.1	32	2.6	174	1.2
<b>Total</b>	<b>13379</b>	<b>100.00</b>	<b>1222</b>	<b>100.0</b>	<b>14601</b>	<b>100.0</b>

\* Incluye maquiladoras

Fuente: Bancomef, Informe anual 1991

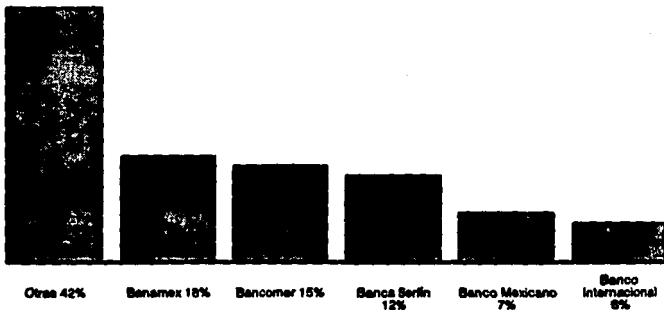
**ANEXO 7  
APOYOS FINANCIEROS  
Millones de dólares**

	Corto plazo		Largo plazo		Total	
	Monto	%	Monto	%	Monto	%
Manufacturas y servicios*	8881	84	1077	64	9958	84
Agropecuario	1181	14	306	19	1487	15
Turismo	5	n.s.	253	15	258	2
Pesca	65	n.s.			65	0.6
Minería	108	4	5	1	113	1
<b>Total</b>	<b>8240</b>	<b>100</b>	<b>1672</b>	<b>100</b>	<b>9912</b>	<b>100</b>

n.s no significativo

Fuente: Bancomef, Informe anual 1991

ANEXO 8  
CREDITO DE BANCOMEXT CON LA BANCA COMERCIAL



Fuente: Bancomext, Informe anual 1983

ANEXO 9  
FINANCIAMIENTO OTORGADO  
POR SECTOR, 1983  
Millones de dólares

Sector	1983
Manufacturas y servicios	9,247
Agricultura y agroindustrial	2,588
Miningo - metalúrgico	1,838
Turismo	704
Finca	129
Total	14,504

Fuente: Bancomext, Informe anual 1983

## ANEXO 10

<b>CORTO PLAZO</b>	(Hasta un año) Prime Rate más 0.5 puntos porcentuales
<b>LARGO PLAZO</b>	(Más de un año) • Ventas OCDE • Inversión fija: Prime Rate más 3.5 puntos porcentuales
<b>IMPORTACION</b>	Caso por caso, según las líneas del extranjero

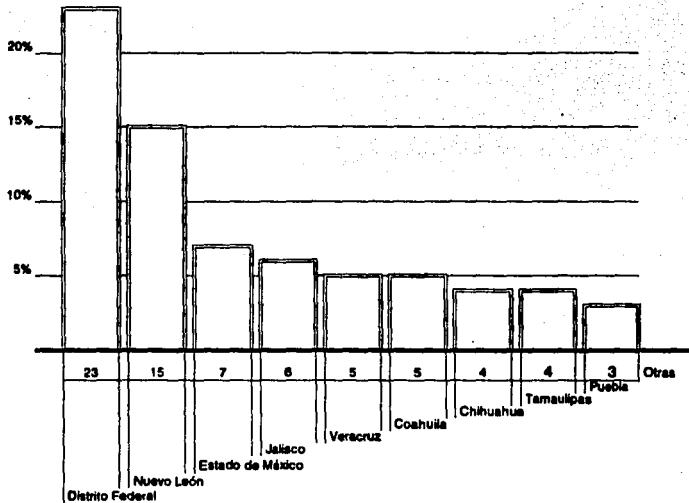
Fuente: Bancorrest, Informe anual 1990

## ANEXO 12

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Producción hasta 60 días</li> <li>• Acopio hasta 45 días</li> <li>• Existencia hasta 180 días</li> <li>• Prestación de servicios: el que se determine en función de prestación de servicios</li> <li>• Ventas hasta 180 días</li> <li>• Unidades de equipo hasta 5 años</li> <li>• Proyectos de inversión hasta 7 años</li> <li>• Acciones promocionales Estratégicas y de defensa hasta 7 años Promocionales hasta 180 días</li> <li>• Desarrollo tecnológico hasta 2 años</li> <li>• Inversiones accionarias hasta 5 años</li> </ul>
---

Fuente: Bancorrest, Informe anual 1990

**ANEXO 11**  
**CREDITO OTORGADO POR ENTIDAD**  
**FEDERATIVA DURANTE 1990**  
**Distribución porcentual**



Fuente: Bancomext, Informe anual 1990

## ANEXO 13

SECTOR PESQUERO DE EXPORTACION  
PLAZO

• PRODUCCION	Hasta 1 año
• ACOPIO	Hasta 45 días
• EXISTENCIAS	Hasta 90 días
• VENTAS	Hasta 90 días
• UNIDADES DE EQUIPO	Hasta 5 años, pudiéndose incluir hasta 6 meses de gracia
• PROYECTOS DE INVERSION	Hasta 7 años, pudiéndose incluir hasta 2 años de gracia

Fuente: Bancomext, informe anual 1990

## ANEXO 14

SECTOR MINERO-METALURGICO  
PLAZO

• EXPLORACION	Hasta 2 año
• PRODUCCION	Hasta 60 días
• ACOPIO	Hasta 45 días
• EXISTENCIAS	Hasta 180 días
• VENTAS	Hasta 90 días
• UNIDADES DE EQUIPO	Hasta 5 años
• PROYECTOS DE INVERSION	Hasta 7 años
• ACCIONES PROMOCIONALES	• Estratégicas y de defensa hasta 2 años
• ACTIVIDADES TECNOLOGICAS	• Promocionales hasta 180 días
	Hasta 2 años

Fuente: Bancomext, informe anual 1990

FALLA DE ORIGEN

## ANEXO 15

**Apoyos Financieros a Empresas  
en el Interior del País**  
*(Estructura porcentual)*

Estado	
Baja California	15.8
Chihuahua	7.9
Guerrero	7.4
Baja California	6.7
Estado de México	6.5
Veracruz	6.0
Guatemala	5.1
Yucatán	5.0
Morelos	4.5
Otras entidades	85.1

Fuente: Bancosnet, informe anual 1992

## ANEXO 16

**PROGRAMA DE APOYO PARA LA PRESERVACION  
DE LA COMPETITIVIDAD EN LA INDUSTRIA  
NACIONAL**

El banco, con la participación de instituciones de crédito intermediarias firmó acuerdos con:

- Productores de fertilizantes e insecticidas;
- La Asociación Mexicana de la Industria del Juguete;
- Fabricantes de muebles de madera;
- La Cámara Nacional de Autotransporte de carga y la Asociación Nacional de Productores de Autobuses, Camións y Tractocamiónes;
- Productoras, vendedoras y compradoras de productos de la industria paramédica;
- El Departamento del Distrito Federal para apoyar a las empresas establecidas en la Ciudad de México;
- Las empresas IBM, Volkswagen, Digital, Hewlett Packard, Desarrollo Electrónico de Chihuahua, Celamec Mexicana, Internacional de Cerámica, Cementos de Chihuahua, Argos y Vitro para apoyar a sus proveedores;
- El grupo financiero Banorte para apoyar financieramente el desarrollo de pequeñas y medianas empresas exportadoras.

Fuente: Bancosnet, informe anual 1990

**FALLA DE ORIGEN**

## ANEXO 17 PROYECTOS AGROPECUARIOS

Entre los proyectos de inversión que se financiaron destacan:

- En Tamaulipas, para aumentar la producción de celulosa; electrificar y rehabilitar una unidad ganadera, instalar un equipo de riego por aspersión y adquirir ganado bovino.
- En Yucatán, para producir, empacar y preenfriar hortalizas con calidad de exportación.
- En Chihuahua, para construir una nave industrial y adquirir equipo de refrigeración, subestaciones eléctricas, traccavos y equipo de transporte para producir y procesar champiñones.
- En Sinaloa, para instalar un sistema de riego por goteo computarizado para producir tomate.
- En Chiapas, para rehabilitar 382 hectáreas de cafetales, con objeto de mantener e incrementar la capacidad productiva de las empresas.

Fuente: Bancomext, informe anual 1993

## ANEXO 18 GARANTÍAS OTORGADAS POR PROGRAMA

Millones de dólares

Programa	1993
<b>Pre-embarque</b>	<b>578</b>
Pago inmediato incondicional	567
Específicas	11
<b>Post-embarque</b>	<b>72</b>
Global	71
Específica	1
<b>Total</b>	<b>650</b>

Fuente: Bancomext, informe anual 1993

## ANEXO 19

Los límites –individuales y globales– para los diferentes segmentos del mercado, se muestran en la siguiente tabla.

Límites	Individual (%)		Agregado(%)	
	1994-2000	2000	1994 -2000	2000
Bancos <sup>a</sup>	1.5	NA	8 a 15 b	25
Casas de bolsa	4	NA	10 a 20 b	30
Arrendamiento y factoraje	NA	NA	10 a 20 b	NA
Objeto limitado	NA	NA	3 c	NA

- a Se refiere al capital neto del total de instituciones de crédito.  
 b Aumento lineal en el lapso referido  
 c Se refiere a la suma de los activos de instituciones de crédito y de los activos de instituciones financieras con objeto limitado  
 d Se refiere a salvaguardas que es posible aplicar (por única vez y por un máximo de tres años) si la participación de las instituciones extranjeras alcanza los porcentajes señalados  
 NA Significa no se aplica



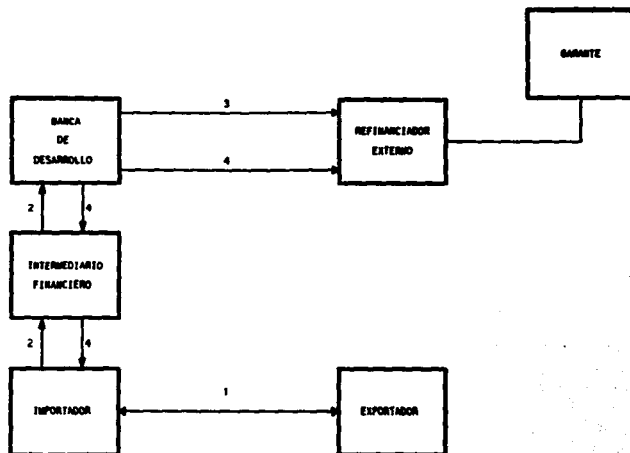
**ANEXO 20**  
**DIAGRAMA DEL FLUJO DE OPERACION**  
**BAJO EL ESQUEMA DE LAS LINEAS GLOBALES**



**RESUMEN**

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA

## ANEXO 21 REEMBOLSO



1 EMBARQUE DE MERCANCIAS BAJO CONTRATO COMERCIAL CONTRATADO CON RECURSOS PROPIOS DEL IMPORTADOR

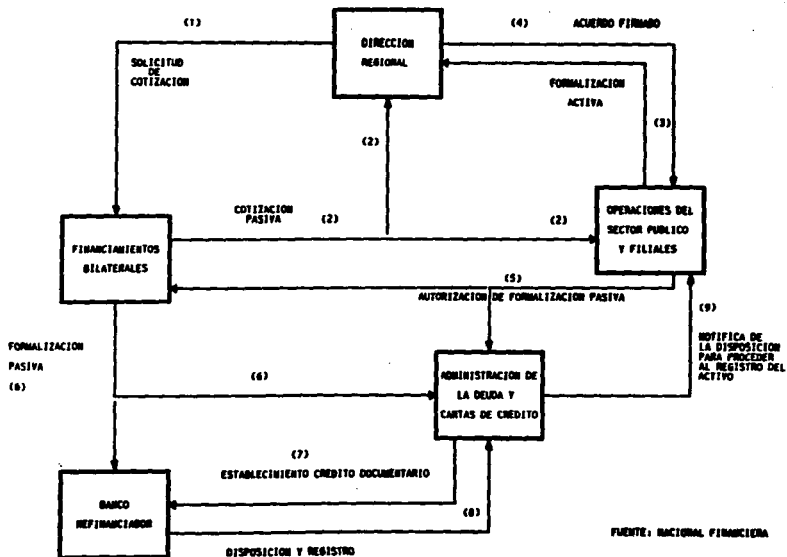
2 SOLICITUD DE REEMBOLSO BAJO LINEA GLOBAL

3 SOLICITUD DE IMPUTACION BAJO EL ESQUEMA DE REEMBOLSO

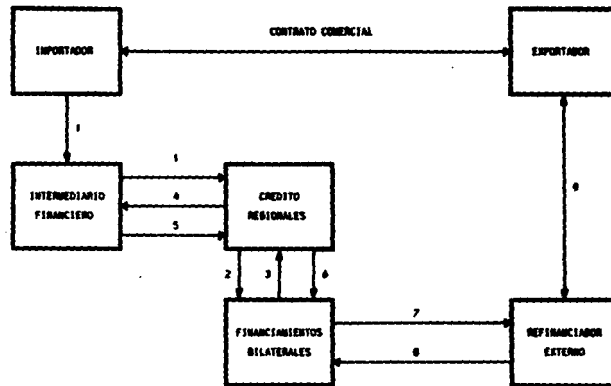
4 REEMBOLSO

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA

**ANEXO 22**  
**FLUJO DE OPERACION ACTIVA Y PASIVA**  
**FINANCIAMIENTO DENTRO DE LAS FACULTADES DE LA**  
**DIRECCION GENERAL**



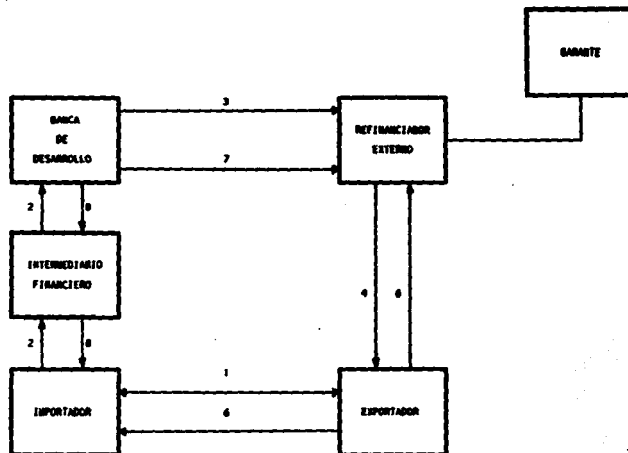
**ANEXO 23**  
**DIAGRAMA DEL FLUJO DE OPERACION BAJO**  
**EL ESQUEMA DE LINEAS GLOBALES**



- 1 SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO
- 2 SOLICITUD DE COTIZACION
- 3 COTIZACION
- 4 ACUERDO CREDITICIO PARA CONFORMIDAD DEL INTERMEDIARIO FINANCIERO
- 5 FORMALIZACION DEL CREDITO ACTIVO
- 6 SOLICITUD DE FORMALIZACION PASIVA
- 7 FORMALIZACION DEL CREDITO PASIVO
- 8 AUTORIZACION DE IMPUTACION A LA LINEA GLOBAL POR EL FINANCIADOR EXTERNO
- 9 PAGO AL EXPORTADOR

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA

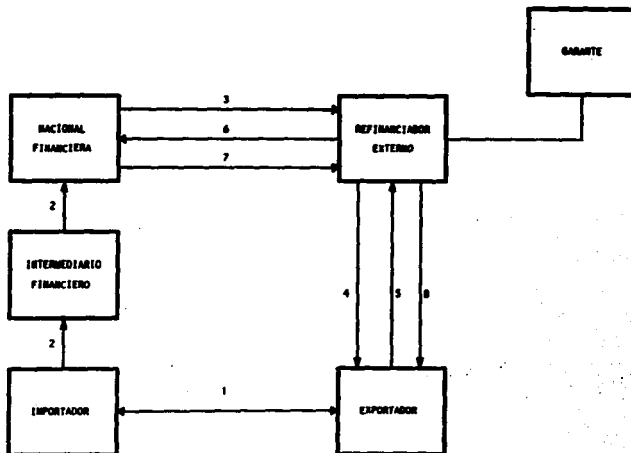
## ANEXO 24 CARTA DE CREDITO



- 1 FORMALIZACION CONTRATO COMERCIAL
- 2 SOLICITUD ESTABLECIMIENTO DE CARTA DE CREDITO BAJO LINEA GLOBAL
- 3 APERTURA DE CARTA DE CREDITO
- 4 NOTIFICACION/CONFIRMACION DE CARTA DE CREDITO
- 5 EMBARQUE DE MERCANCIA
- 6 PRESENTACION DE DOCUMENTOS DE EMBARQUE
- 7 REVISION Y ENVIO DE DOCUMENTOS DE EMBARQUE
- 8 ENTREGA DE DOCUMENTOS Y AVISO DE DESEMBOLO

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA

## ANEXO 25 PAGO DIRECTO



- 1 FORMALIZACION DE CONTRATO COMERCIAL
- 2 SOLICITUD DE FINANCIAMIENTO
- 3 SOLICITUD DE IMPUTACION A LINEA GLOBAL
- 4 SOLICITUD DE EVIDENCIA GENERAL
- 5 PRESENTACION DE INFORMACION RESERVIDA
- 6 AUTORIZACION DE IMPUTACION
- 7 FORMALIZACION EXTERNA
- 8 PAGO DIRECTO AL PROVEEDOR

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA

## BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA

1. Acevedo Garat, Miguel. Las importaciones de insumos y los exportadores indirectos. Comercio Exterior, Bancomext. vol. 37, no. 6, junio 1987.p. 445.
2. Alvarez Uriarte, Miguel. Financiamiento al comercio exterior de México. El Colegio de México, México, 1985. 299p.
3. Balassa, Bela. La política de comercio exterior de México, Comercio Exterior, Bancomext. vol.33, núm 3, México, marzo 1983,p. 214.
4. Banco de México. The mexican economy 1989. Dirección de organismos y Acuerdos Internacionales de Banco de México. 159p.
5. Banco de México, Informe Anual 1990.
6. Banco de México, Informe Anual 1991.
7. Banco de México, Informe Anual 1992.
8. Banco de México, Informe Anual 1993.
9. "Política Económica", Revista Banamex. Vol. LXVII, núm. 793, México, diciembre 1991, pp. 549-556.
10. Bancomext. Medio siglo de financiamiento y promoción al comercio exterior de México. Historia del Banco nacional de comercio Exterior, 1937-1987. Volumen I. Bancomext y El Colegio de México, 1987, p.95
11. Bancomext, "Programa integral de apoyo financiero y promocional para el fomento del comercio exterior de bienes y servicios no petroleros". Comercio Exterior, Bancomext. México, 1990.
12. Bancomext, El Bancomext en 1987. Comercio Exterior, Bancomext. Agosto 1988. p730-743.
13. Bancomext, Unión de Berna. Comercio Exterior, Bancomext. Julio 1985, vol. 35, no. 7. p 414-418.
14. Bancomext. Ley orgánica Bancomext. enero 1986. Vol. 3, no. 1, p. 88-95.

15. Bancomext. México: política económica para 1990. Comercio exterior, Bancomext. Dic. 1990, vol. 39, no. 12, p. 1093-1103.
16. Bancomext. Programa financiero y de promoción 1989. Comercio Exterior, Bancomext. Vol. 39, no. 3, p. 187-197.
17. Bancomext, Informe Anual 1990, pp. 47.
18. Bancomext, Informe Anual 1991, pp. 63.
19. Bancomext, Informe Anual 1992, pp. 51.
20. Bancomext, Informe Anual 1993, pp. 50.
21. Bancomext, Programa Integral Financiero-Promocional 1994, pp. 27.
22. De Mateo, Fernando et al. Reflexiones en ocasión del XX aniversario de la UNCTAD. Comercio Exterior, Bancomext. Febrero 1986, vol. 36, p.139-151.
23. De Mateo, Fernando et al. "Proteccionismo y ajuste estructural". Comercio exterior, Bancomext. Vol. 36, no. 2, México, febrero 1986, p. 139-151.
24. Gobierno de México. Memorandum sobre el régimen de comercio exterior. Comercio Exterior, Bancomext. Febrero 1986, p. 190.
25. Hernández Cervantes, Héctor. "Lineamientos en la política comercial actual". Comercio Exterior, Bancomext. Vol. 38, no. 6, junio 1988, p. 528-531.
26. Huerta González, Arturo. Riesgos del Modelo Neoliberal Mexicano. Ed. Diana, México 1992, 149p.
27. ITAM. Lo negociado del TLC. Ed. Mc Graw Hill, México, 1994, 334p.
28. Lichtensztejn, Samuel. "Internacionalización y políticas económicas de América Latina". Comercio exterior, Bancomext. Vol. 32, no. 7, México, julio 1982, p. 335-339.
29. Marcos Giacomán, Ernesto. Las exportaciones como factor de arrastre del desarrollo industrial. Comercio Exterior, Bancomext. Abril, 1988, vol. 38, no. 4, p. 275-248.



30. Nacional Financiera. "Modificaciones a las Reglas de Operación FOGAIN", en Mercado de Valores. NAFINSA, núm. 34, México, agosto 25 de 1980
31. Nacional Financiera. Servicios financieros internacionales. México, Septiembre-diciembre 1994.
32. Olmedo Philips, Alfredo. Una política reestructurada de comercio exterior. Comercio exterior, Bancomext. Sept. 1987, vol. 37, no. 7, p.734-735.
33. Orrega Gómez, Armando. El sistema antidumping mexicano: factor crítico para la apertura comercial. Comercio exterior, Bancomext. Marzo, 1989, vol. 39, no. 3, p. 206-214.
34. Peña Alfaro, Ricardo. Ventajas y desventajas del ingreso de México al GATT. Comercio Exterior, Bancomext. Vol. 36, no. 1, México enero 1989, p.33-46.
35. Philips Olmedo, Alfredo. "La promoción de exportaciones en México y el Bancomext". Comercio Exterior, Bancomext. México, enero 1987, vol. 37, no. 1, p. 54-59.
36. Reyes Trejo, Raúl et al. El ingreso al GATT y sus implicaciones para el futuro de México. Comercio Exterior, Bancomext. vol. 37, no. 7, julio 1987, p. 519-526.
37. Toro Hernández, Miguel Angel et al. Incentivos financieros a la exportación. Comercio Exterior, Bancomext. Vol. 32, no. 5, México, mayo 1982, p. 512-517.
38. Trajtenberg, Raúl et al. Economía y política en la fase transnacional. Comercio Exterior, Bancomext. Julio 1982, vol. 32, no.7, p. 712-726.
39. Urencio, Claudio. "México. ajuste externo y política comercial". comercio Exterior, Bancomext. Vol. 36, no. 6, julio 1986, p. 508-514.
40. Villareal, René. "Hacia el cambio estructural en la industria y el comercio exterior de México" en industrias nuevas y estrategias de desarrollo en América Latina. Coordinador Isaac Miniám. Libros del CIDE, México 1986, p. 235-267.