

## EDITORIAL

## Escaso el crédito para exportación

**E**l desarrollo de empresas exportadoras en México no es tarea fácil, menos cuando se trata de que sean apoyadas a través del crédito.

Las compañías mexicanas enfrentan una situación adversa por la contracción en los créditos por parte de la banca comercial, así lo manifiesta un estudio de la firma Consultores Internacionales, en donde se plasma un descenso cercano al 30% de la colocación total de la banca en la última década.

Se estima que el crédito otorgado en México representa 23% como porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB), mientras que el promedio para Latinoamérica se ubica en 32 por ciento.

Esta situación se complica aún más en el sector exportador, donde la banca comercial se ha hecho a un lado, la mayoría de ellos de origen internacional, los cuales tienen el interés de ganar, pero no de utilizar sus recursos en beneficio de la sociedad mexicana, mientras que en sus países de origen, fomentan el desarrollo económico, social y cultural.

Ha sido entonces que la banca de desarrollo intenta retomar ese sector, aunque su presencia es todavía muy limitada.

El Banco de Comercio Exterior (Bancomext) creado como banca de segundo piso, dio a conocer que presentó un crecimiento de 336%, de otorgar 47 millones de dólares en créditos en el 2004, esto es, pasó a 205 millones de dólares en el 2005. En específico para el sector exportador, se destinó tres mil 389 millones de dólares en los primeros siete meses de este año para capital de trabajo y la integración de la cadena productiva. Con ello se apoyó a 755 empresas que establecieron negocios con compradores extranjeros, generando 484 millones de dólares en exportaciones en el mediano plazo.

Sin embargo este crecimiento sigue siendo insuficiente, pues no todos los exportadores, sobre todo el rubro de las pequeñas y medianas empresas alcanzan sus beneficios, por las excesivas regulaciones que resultan demasiado para ellas, así como la burocracia gubernamental.

Si de verdad se quiere impulsar a este sector, es imprescindible que el costo de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas se reduzca más de la mitad, como se cobra en países desarrollados, que se otorguen montos de crédito mayores a los ofrecidos y por más tiempo.

CARTAS 

## Fe de erratas

En la nota titulada "Villamex se expande a 52 países", de nuestra edición pasada, dice "de los cuales 30% corresponde a exportaciones, es decir, poco más de tres millones de dólares", cuando debió decir "poco más de 1.6 millones de dólares".

De igual manera, en la nota intitulada "En potencia los sabores latinos", dice: "La sal de mar que se produce en México alcanzó el año pasado ventas en Corea por 32 mil 656 millones de dólares", cuando lo correcto es "32 millones 656 mil dólares".

## Canacar cambia de número

La Cámara Nacional del Autotransporte de Carga informó que el número telefónico de sus oficinas centrales cambió a partir de septiembre. Los interesados ahora deberán comunicarse al (55) 5999-7100, donde podrán obtener mayor información.



## BITÁCORA COMERCIAL

por OSIEL CRUZ

## ¿Agentes aduanales eficientes?

Cuando se le pregunta a la línea naviera, a un ferrocarril o a un operador logístico, dónde están las mayores áreas de oportunidad que tenemos en México para eficientar nuestras operaciones logísticas y con ello nuestro comercio exterior, invariablemente escucho como respuesta: "en el agente aduanal".

El comentario suele no quedar ahí. Algunos confirman que el único eslabón de la cadena que gana dinero generando problemas en vez de soluciones, es el agente aduanal. Seguramente a muchos agentes aduanales que tengo como conocidos esto no les caerá nada bien, si se ve a este comentario desde la óptica de la paja en el ojo ajeno y no desde la viga en el propio.

Cuando analizamos cómo han avanzado las empresas en los diferentes eslabones de la cadena logística en materia de eficiencias en los últimos años, y cómo los ahorros en eficiencias han sido trasladados al embarcador de la carga, nos damos cuenta de los grandes pasos que el sector ha dado en aras de la competitividad.

Es cierto que hoy día en lo que hace al despacho aduanal de las mercancías nos encontramos en México a una gran distancia de donde estábamos hace veinte años, por ejemplo.

Sin embargo, cuando se compara el sitio donde nos encontramos respecto del que ocupan los países más avanzados en los cuales la figura del agente aduanal, incluso ya no existe como tal, y es el mismo embarcador u operador logístico quien hace el despacho aduanal, vemos que todavía tenemos un gran trecho por delante para avanzar en la competitividad de nuestro comercio exterior.

Ahora bien, es justo reconocer que entre el gremio de los agentes aduanales existen varios que se distinguen por su honorabilidad y ética en el ejercicio cotidiano de su actividad, sin embargo, no podemos negar que la percep-



Lo que está en juego hoy no es el gremio de los agentes aduanales, es la viabilidad de nuestro país como una economía capaz de atraer capitales de inversión compitiendo con otras naciones por ventajas comparativas."

ción es contraria a lo que inducirían las buenas prácticas, y esto es motivado precisamente por la actuación de una mayoría que abusan del poder que les da el control que tienen sobre la carga y rentan sus patentes, no dan información clara, y regentean negocios adicionales cuyo servicio le encajan al cliente en la factura sin pedirle permiso.

Por lo tanto, es menester que este sector trabaje en forma más urgente en cambiar su imagen y su actitud ante sus clientes, pero sobre todo abandonar la vieja mentalidad de que el sector es un "mal necesario" o creer que ni la virgen los merece.

El gremio tiene que trabajar en cómo simplificarle la vida al importador o exportador, o la misma ola del cambio que trae aparejada la globalización, terminará por presionar hacia su cambio. En este año que está por terminar ya nació la Confederación Latinoamericana de Agentes Aduanales (CLAA), primera agrupación que busca hacerle competencia a la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana (CAAAREM), como organismo aglutinador de este sector. Hace unos años, ¿quién habría pensado que veríamos esto?

Lo que está en juego hoy no es el gremio de los agentes aduanales, es la viabilidad de nuestro país como una economía capaz de atraer capitales de inversión compitiendo con otras naciones por ventajas comparativas.

En esta tarea, reconocemos que las autoridades tienen que realizar también su papel. Sería injusto atribuir todo el peso de

su transformación al agente cuando la autoridad lo hace responsable solidario de la veracidad de la información que da el importador sobre la naturaleza de sus mercancías, y cuando el riesgo de ello es perder su patente y hasta ir a dar a la cárcel.

## GE SEGUROS CAMBIA A GENWORTH

La compañía **GE Seguros** que tiene además de las ramas tradicionales de seguros una alta especialidad en el aseguramiento de la carga en tránsito, cambió recientemente su denominación para pasar a ser **Genworth Financial**. Con esta nueva denominación, esta firma del gigante grupo norteamericano **General Electric**, y que aquí en México tiene su base en León, Guanajuato, buscará muy rápidamente colocarse para que su clientela se familiarice con su nuevo emblema y nombre.

## TRESGUERRAS ACERCA EL SURESTE

La compañía autotransportista **Tresguerras**, líder en el segmento de la paquetería, inició un plan de negocios para ampliar su presencia hacia el sureste del país con la apertura de sucursales en Coatzacoalcos y Villahermosa. La empresa que preside y dirige **Jorge Almanza Mosqueda**, próximamente piensa sumar a Mérida y Cancún a su red de ciudades con sucursales, para dar cobertura a las principales plazas de esa región. La estrategia en un principio es responder a la necesidad de servicio que tienen sus actuales clientes, lo cual sentará la base para lo que podría venir después.

ocruz@t21.biz

Comercio T21  
ITINERARIOS MÉXICO SHIPPER

**Director General**  
Osiel I. Cruz Pacheco

**Editor**  
Enrique Torres Rojas

**Coeditor Gráfico**  
Jorge Humberto de la Rosa Salazar

## Consejo Editorial

Eduardo Asperó  
Zanela

Francisco Cruz  
González

Francisco Uribe  
Calleja

Gustavo Llamas  
Galaz

Simón García  
Rubio

Fernando Ramos  
Casas

Fernando  
Juárez

**Pacer Stacktrain**

**Translog**

**Autotransportes Astros**

**Logyt**

**Consultor aéreo**

**IMECE**

**FEDEX**

**Redactores** Miguel Ángel Castillo Ortiz, Didier Ramírez Torres, Pilar Juárez Rodríguez, Reyna Isabel Ortega Domínguez, Hugo Domínguez Muñoz, Raúl Curiel/Corresponsal Guadalajara, Tomás Briones/Corresponsal Tampico

**Diseño** Laura Montoya López **Fotografía** Arturo Bermúdez, Adán Gutiérrez **Infografía e Ilustración** Sergio Osorio Sánchez

**Administración** Claudia Ramos Sánchez **Contabilidad** Norma Galindo Juárez, María del Socorro Mondragón Hernández **Publicidad** Felipe Ramírez Arroyo, Sonia Girón Salas, Raúl Osuna Bergstrom **Sistemas e Informática** Aender Vargas García **Logística** Araceli Nieto Hernández **Distribución** Jesús Romero Contreras

Comercio T21 es una publicación de Grupo Comunicación y Medios S.A. de C.V. Editada en Luz Saviñón 1707 Col. Narvarte, Deleg. Benito Juárez, C.P. 03020, México, D.F. Tels. 5682-7079 y 5682-4178

Editor responsable: Osiel Cruz. Registrada ante la Dirección General de Derechos de Autor de la Secretaría de Educación Pública con el Certificado de Reserva de Derechos al uso exclusivo del título número:04-2006-060614562400-101, Registro ISSN 1870-5677 Certificado de Licitud de Título n° 13494 y Certificado de Licitud de Contenido N°11067. Distribuido por Entregando Express, Blvd. M. Ávila Camacho N° 6-A Piso 2 Col. Parque Naucalpan, Edo. Mex. C.P. 53390. Prohibida la reproducción total o parcial sin el permiso expreso de los editores. Los artículos publicados son responsabilidad absoluta de los autores y no reflejan la posición de los editores. Prerensa e Impresión: Milenio Diario S.A. de C.V., Avena 17 Col. Granjas Esmeralda, C.P. 09810 Del. Iztapalapa, México, D.F. fecha de impresión: 17 de septiembre del 2006.