

20
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

PERSPECTIVAS DEL ADMINISTRADOR DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (T. L. C.)

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE

LICENCIADO EN ADMINISTRACION

P R E S E N T A N

BERTHA ESPINOSA RODRIGUEZ

MINERVA MELCHOR MARTINEZ

ASESOR: LIC. JOSE ANTONIO FERNANDEZ ARENAS



MEXICO, D. F.

1994

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN



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.

CON PROFUNDO AGRADECIMIENTO A:

MI MADRE.- Por haberme dado el ser, su confianza y apoyo para realizar y alcanzar esta meta, la cual no hubiese sido posible sin sus sacrificios y limitaciones que tuvo consigo misma para brindarme su ayuda en mi formación profesional.

MI PADRE.- En paz descanse.

MI HIJO.- DIEGO ALBERTO, Porque ha sido el mayor aliciente de superación en mi vida, y por el cual he logrado mi meta profesional.

MIS HERMANOS:

Marco Aurelio, Manuel Guillermo y Bernabe por su apoyo desinteresado en el logro de mis más anheladas metas.

Y en especial para mi hermana Eva por los consejos y el apoyo que me brindo incondicionalmente en toda la trayectoria de mis estudios.

MIS CUÑADOS Y SOBRINOS.- Con mucho cariño.

BERTHA

A MIS PADRES:

Por que gracias al apoyo y consejos que recibí de ellos he llegado a realizar una de las metas más grandes de mi vida demostrandoles que todos sus esfuerzos, desvelos y trabajo continuan dando frutos y esto es la herencia más valiosa que cualquier hijo pueda recibir.

A MIS HERMANOS:

Norma Delia, Julio, Alvaro, Ruben y Humberto por el apoyo tan importante que a lo largo de mis estudios me brindaron y quienes son motivo importante de mi superación.

A MIS CUÑADOS Y SOBRINOS:

Con respeto, amor y cariño.

MINERVA

A LA UNAM:

Fuente inagotable de conocimiento y sabiduría en donde hemos culminado una etapa más de nuestras vidas y que nos ha permitido forjarnos un futuro como profesionistas.

A NUESTRO ASESOR:

Lic. José Antonio Fernández Arenas, por su empeño y paciencia en la revisión de esta investigación y por las facilidades brindadas durante el desarrollo del mismo.

A LA SRITA. NANCY:

Por todo el apoyo y las facilidades brindadas en el transcurso de la investigación.

A LETY, MARTHA Y ROSSY:

Por todo el apoyo que nos brindaron para la elaboración de esta investigación.

A NUESTROS AMIGOS:

Por la amistad y cariño que siempre nos han brindado.

BERTHA Y MINERVA

I N T R O D U C C I O N

La realización del siguiente trabajo tiene por objetivo dar un panorama general sobre lo que han representado algunos acuerdos internacionales en los países suscritos a estos y analizar cuales son los apoyos que brinda el gobierno mexicano a nuestro país, a los pequeños empresarios ante la firma del Tratado de Libre Comercio.

Creemos que el T.L.C. no es la clave para entrar de golpe a un mundo moderno; pero tampoco debe verse como la tumba de nuestro país, aunque desgraciadamente no estamos preparados ni económica ni tecnológicamente. México tiene derecho a un T.L.C. no sólo equitativo sino justo, es decir un tratado que además de retribuir las innumerables concesiones que México ha brindado en especial a Estados Unidos, estipule beneficios preferenciales para la parte débil, y al mismo tiempo establezca las bases necesarias para ir igualando y no separando más y más a países tan desiguales.

Nos hemos enfocado a las empresas Pequeñas y Medianas por que son las más débiles ante el T.L.C. pero son las que conforman la mayor parte de la planta productiva de nuestro país, y dan empleo a casi el 50% del personal empleado en la manufactura.

En base a las experiencias de otros países se puede esperar la creación de más fuentes de trabajo, de las empresas extranjeras pero también se espera una reducción de las pequeñas y mediana empresas, pues sólo las que estén realmente preparadas subsistirán, otras tendrán que cambiar de giro y volverse tal vez proveedoras de insumos para las grandes o para aquéllas que subsistan.

En el primer capítulo analizaremos los antecedentes históricos de los acuerdos existentes entre varios países como fueron : La comunidad Económica Europea, A.L.C., (Estados Unidos - Canadá), ALADI, México en el GATT. La idea de este capítulo es analizar cuales han sido los beneficios que los acuerdos han traído consigo o en su caso saber porque han fallado y en que.

Se desarrolla también un enfoque de la Economía de México desde 1940 a nuestros días, ya que en primera parte del siglo XX, en México la evolución económica no tiene avances, porque es un país de auto consumo.

Y a partir de 1940 en México se habla por primera vez de exportaciones, anteriormente su economía y comercio es totalmente cerrado.

En este año gracias a sus exportaciones su P.I.B. aumenta aunque posteriormente no se pueda lograr la misma meta.

En el Capítulo 2, ante la firma del T.L.C., analizaremos cual es la participación del Gobierno Federal para apoyar a las empresas Pequeñas y Medianas, y como pueden estas obtener recursos necesarios para su desarrollo y crecimiento a así poder competir con las industrias extranjeras.

En el capítulo 3, es necesario conocer las fuentes de financiamiento para saber si se puede competir con respecto a la calidad con los países extranjeros, o en caso contrario tomar medidas para que los productos que se fabrican en nuestro país tengan mayor calidad ante los productos extranjeros.

Al pretender aumentar nuestra calidad será necesario determinar si la mano de obra utilizada es la adecuada, si esta realmente preparada o hacer realidad el adiestramiento por áreas para obtener resultados deseados para las Pequeñas y Medianas Empresas.

I N D I C E

PERSPECTIVAS DEL ADMINISTRADOR DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO (T.L.C.)

CAPITULO 1.

(ANTECEDENTES HISTORICOS)

1.1	Comunidad Económica Europea	1
1.2	El GATT	5
1.3	Libre Comercio en América ALC (Acuerdo de Libre Comercio) Canadá y Estados Unidos hacia un bloque continental.	7
1.4	México y la integración comercial con América Latina.	9
1.5	La evolución económica de México (Una visión global de).	12

CAPITULO 2

(LA PRODUCCION ANTE EL T.L.C.)

2.1	Especialización de la mano de obra.	29
2.2	Calidad de la producción.....	33
2.3	Calidad Total.	40

CAPITULO 3

(APOYO FINANCIERO ANTE EL T.L.C.)

3.1	Tipos de Créditos Bancario	49
3.2	Intermediarios Financieros no Bancarios.	57
3.2.1	Empresas de Factoraje.	57
3.2.2	Almacenadoras de depósito	60
3.2.3	Arrendadoras financieras	65
3.2.4	Casa de Bolsa	68
3.2.5	Afianzadoras	71
3.3	Fondos y Fideicomisos de Fomento	76

CAPITULO 4

(ENFOQUE ADMINISTRATIVO ANTE EL T.L.C.)

4.1	Proceso Administrativo	79
4.1.1	Planeación	79
4.1.2	Organización	82
4.1.3	Integración	88
4.1.4	Dirección	89
4.1.5	Control	91
4.2	Administración por Objetivos	96
4.2.1	Objetivos del T.L.C.	98
4.2.2	Código de compras del Sector Público	100
4.2.3	Sistema Mexicano contra Prácticas Desleales de Comercio	107
4.2.4	Objetivos de México en la negociación del T.L.C. en América del Norte	109
	<u>Conclusiones</u>	110
	<u>Bibliografía</u>	113

CAPITULO 1.

(ANTECEDENTES HISTORICOS)

1.1 COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA.

El 25 de marzo de 1957, los gobiernos de Francia, Alemania Federal, Italia, Holanda, Bélgica y Luxemburgo, firmaron el tratado de Roma.

Al hacerlo se pusieron de acuerdo y crean, la entidad económica conocida como el Mercado Común o mejor la Comunidad Económica Europea, ya que sus bases primordialmente son económicas, pero el objetivo último de quienes han estado en la vanguardia de movimiento europeo ha sido siempre el de llegar a la unión política, a través de estrechos lazos económicos. (1)

En realidad la firma del tratado de Roma vino a demostrar la gran madurez económica y política que por entonces ya había alcanzado el núcleo de Europa Occidental, tras un largo período de controversias y proyectos en materia de cooperación económica. (2)

El objeto del tratado de Roma de liberar el comercio mutuo de los países participantes de todos los aranceles y otras restricciones por medio de reducciones en fechas prefijadas que se distribuyen a través de un período de doce años que termina el 1 de enero de 1970 el tratado especifica, que en ciertas circunstancias, pueden prolongarse el período de transición por un tiempo no mayor de 3 años, y que mediante decisiones subsecuentes de los signatarios también puede acortarse.

Mientras que se elimina por etapas los aranceles internos dentro de la CEE, se armonizarán progresivamente los aranceles frente del mundo exterior, hasta que exista a finales del período de transición una sola tarifa arancelaria exterior común para la comunidad en conjunto, esto significa que los bienes importados del exterior de la CEE pagarán la misma tarifa sin importar el punto geográfico por el cual ingresen en la misma y que, por lo tanto, será posible que todos los bienes circulen libremente cualquiera que sea su origen. Dentro de la CEE, el libre movimiento de bienes ha sido estimulado por el desmantelamiento de barreras arancelarias, la supresión de contingentes y los ataques de aquéllos factores no arancelarios que impiden o distorsionan el comercio intracomunitario.

De acuerdo con el tratado, el arancel exterior debía ser igual a la media aritmética no ponderada de los derechos sobre las importaciones procedentes de terceros países que estuvieran en vigor de lo de enero de 1957.

Sin embargo, los anexos del tratado contienen excepciones a esta regla. La liberación del comercio dentro de la comunidad ha dado como es natural un considerable estímulo de comercio intracomunitario.

El contraste entre la tasa de expansión del comercio intracomunitario y el comercio con terceros países, que da resultado por el hecho de que tomando los factores de tiempo 1957 - 1958, mientras que el porcentaje medio anual de importaciones procedentes de terceros países creció desde un 9.4% a 10% respectivamente, el comercio intracomunitario se incremento del 14.2% al 28.4%.

Aunque es difícil cuantificar la significación de las barreras no arancelarias en relación con el libre movimiento de bienes, existen pruebas cualitativas más que cuantitativas, que sugieren que tales barreras constituyen un poderoso factor que restringe y distorsiona el comercio intracomunitario.

En la comunidad los impuestos indirectos son de dos clases : Impuestos sobre el volumen de ventas e Impuesto sobre el gasto .

Dentro de la categoría general del impuesto sobre el volumen de ventas, la comunidad ha utilizado 2 tipos:

El impuesto en cascada y el impuesto sobre el valor añadido, hasta hace poco todos los países miembros empleaban el impuesto en cascada, excepto Francia.

El impuesto en cascada es un impuesto multifasico que se percibe en cada fase del proceso productivo.

Quando un producto es exportado desde su país de origen cualquier impuesto indirecto que haya sido aplicado sobre el bien es reembolsado.

Quando llega al país de destino se le impone un gravamen compensados equivalente de impuesto indirecto existente en el país de destino.

Monopolio estatales y empresas públicas.

En los países de los seis, existe un cierto número de productos que se hayan bajo control de monopolios estatales, los tres estados que han adoptado este sistema son Alemania, Francia e Italia la base de funcionamiento de estas organizaciones consiste en controlar la oferta, pueden realizar ganancias equivalentes a una renta monopolística que es entregada de estado como parte de sus ingresos fiscales.

El 27 de Julio de 1972 se unen los países de la EFTA, (Dinamarca, Irlanda y Portugal), se tienen siete puentes bilaterales entre la CEE y crear uno de los países de la EFTA.

La CEE se reservo el poder económico de decisión libre de definir practicar su política.

El 10 de enero de 1981, tuvo lugar el ingreso de Grecia a la C.E.E. . Otros futuros miembros de las comunidades son Portugal y España Quienes han pedido su aceptación a esta comunidad. (2)

En enero de 1985 la C.E.E. propuso la creación de un espacio económico y monetario sin fronteras internas, en el que los capitales, los productos y los establecimientos financieros gocen de toda libertad en cuanto a circulación e instalación. La normatividad que establece la libertad de vinculación entrará en vigor el 10 de julio de 1990, para con 8 países más desarrollo de la CEE, el 31 de diciembre de 1992 para España e Irlanda y el 31 de diciembre de 1994 para Grecia y Portugal. (3)

LAS FUERZAS PROPULSORAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA EUROPEA SON:

- La religión cristiana, eterno denominador común espiritual de todos los pueblos de Europa.

- la Cultura grecolatina, científica, filosófica, jurídica, artística, literaria, con modificaciones aportadas por los pueblos nórdicos que destruyeron el imperio romano y sustituyeron su gobierno y sociedad por diversos gobiernos y sociedades de mente feudal.

- Alcanzar un bienestar económico más estable, mediante el aumento de la producción y del consumo en un mercado tan grande o mayor que el de los Estados Unidos o el de la URSS.

- La convicción, resultado de desastrosas experiencias, de que las rivalidades y divisiones económicas conducen a las guerras y de que, por contraste la formación de una unidad económica en la cual se muevan libremente los hombres, las ideas, etc., trae como resultado una prosperidad económica, la potencia política y la consolidación de la paz.

- La intuición de que en un justo medio entre la libre empresa y el socialismo puede residir la clave del equilibrio de las fuerzas productoras y consumidoras.

- El miedo a la realización del designio de la conquista mundial de la Unión Soviética y de China Comunitaria.

- La conciencia de los pueblos de su debilidad política y económica, teniendo como salida a la problemática de la integración.

- La remota esperanza de que la URSS llegue algún día a reconocer que su verdadero interés está en el acercamiento

La convención creadora de la organización de cooperación económica europea fue fundada en París el 16 de abril de 1948, por representantes de Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Luxemburgo, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía, y por los comandantes en jefe de las zonas francesas, inglesas y americanas de ocupación en Alemania.

En octubre de 1949, entro el gobierno de la República Federal Alemana a ocupar el puesto de los poderes de ocupación. Se adhería poco después España.

La convención estableció los siguientes objetivos:

Distribuir equitativamente la ayuda norteamericana, coordinar los programas de inversiones, estimular el comercio entre las partes, mediante la reducción progresiva de los obstáculos, derechos de aduana y restricciones cuantitativas que se oponían al libre comercio.

El comite de cooperación económica europea elaboró el Acuerdo creador de la OCEE, en el cual se llevo a cabo para dar forma al plan Marshall, aparecieron y chocaron dos concepciones de poderes de los organismos internacionales: la de Europeos encabezados por Franceses, que propusieron la creación de un organismo supranacional

para coordinar los esfuerzos de las partes (los EUA) y la concepción de los ingleses, quienes defendieron la asociación de gobierno, cada uno con derecho de voto sobre las naciones que no le convinieran.

La OCEE fue disuelta en 1960, porque no había cumplido sus fines y fue sustituida por otro más amplio en cuanto a su composición, de dirección más elástica y con un campo de acción más extenso, que considera que las naciones más avanzadas económicamente deben cooperar al máximo con los países en proceso de desarrollo económico.

Cuando se estableció la OCEE, se tuvo como finalidad inmediata, combatir la penuria de los pueblos europeos y restaurar en ellas la fé en los principios morales que ellos mismos han creado. (4).

1.2. EL GATT (ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO)

Los orígenes del GATT, se encuentran ligados a la diplomacia estadounidense durante y después de la segunda guerra mundial, se creía que la eliminación de trabas comerciales entre los países propiciaría no sólo una mayor eficiencia económica, un mayor bienestar internacional, sino que también aseguraría las condiciones de vida mundial duradera.

EL GATT fue un acuerdo arancelario negociado en Ginebra en 1947, hace del fracaso en el intento de crear algo mayor en proporción e importancia que un simple acuerdo destinado a hacer frente a los problemas de aranceles y comercio, no fue concebido como baluarte, del orden del comercio internacional ni siquiera como una organización internacional (5)

A fines de julio de 1986, fue firmado el protocolo de adhesión de nuestro país al GATT pasando a ser el No 92 de dicho organismo por lo que el 24 de agosto de 1986 entro en vigor en el, se negociaron 379 fracciones arancelarias en las que México, otorga el principio de nación más favorecida a los demás países miembros del acuerdo general.

Bajo el principio de reciprocidad, revisaron las relaciones comerciales con México y amenazaron con cerrar la frontera con productos mexicanos, sino se llegaba a un acuerdo bilateral o México no ingresaba al GATT.

México ingresa al GATT con la oposición de los partidos y sectores de izquierda. En 1987, 1988 y 1989, el gobierno mexicano decide acelerar el proceso de apertura comercial como un medio de combatir la inflación interna.

El control de precios presentados por el gobierno mexicano como un "pacto" social de la opinión pública, ha sido apoyado por una oferta adicional de bienes importados con base en un precio controlado del dólar.

En 1985, casi la totalidad de las importaciones estaban sujetas a permisos especiales de exportación y a limitaciones en la cantidad, los aranceles llegaban hasta el 100%

En 1989 el 80% de las importaciones ya no necesitaban permisos de importación, los aranceles han disminuido de un 100% son máximos 20% (6).

Existen cuestiones que no son reguladas por el GATT que son de gran importancia para México.

Todos los convenios, acuerdos y arreglos del programa de productos básicos además de azúcar, café, estaño cacao y caucho en las que se suscribieron convenios específicos.

El comercio internacional de textiles y fibras es reglamentado por un convenio específico.

Existe un arreglo negociado en el mercado del acero estadounidense que ha impuesto cuotas máximas a la participación de México para los próximos años. Productos considerados delicados con los que se han tenido arreglos bilaterales y multilaterales fuera del acuerdo general (televisores, productos electrónicos, material ferroviario, cobre, zinc.)

El sector agropecuario y de pesca, tiene situaciones de limitación a la producción de alimentos de los países en desarrollo mediante el excesivo proteccionismo (5).

El GATT no es un organismo internacional, sino un mecanismo de negociación comercial, un instrumento que no puede imponer decisiones y en el cual si a un país no le parece una recomendación de él, o de las partes contratantes, simplemente no se negocia o en un momento dado se retira. No está previsto en los estatutos. (14)

1.3 LIBRE COMERCIO EN AMERICA ALC (ACUERDO DE LIBRE COMERCIO).

En enero de 1989, entró en vigor un acuerdo de libre comercio entre Canadá, y Estados Unidos

El objetivo es eliminar en 10 años todas las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes y servicios entre los dos países.

En el momento de entrar en vigor en el convenio cerca del 75% del comercio entre ambos países eran prácticamente libres y las barreras existentes ya eran bajas.

Sin embargo la firma de tratado fue vista por amplios sectores canadienses como una pérdida de soberanía, mayor dependencia de los Estados Unidos y un grave riesgo para la industria canadiense.

En los Estados Unidos la firma del convenio no fue motivo de la discusión en Canadá sí.

A pesar de las tendencias proteccionistas de varios sectores en los Estados Unidos. La opinión general reconoce los beneficios del libre comercio para la mayoría de la población.

En Canadá se dio una lucha de argumentos y de estudios para aprobar los beneficios y perjuicios del acuerdo.

Un estudio realizado por D.Lux y R. Harris en 1984, concluye que la liberación del comercio se traducirá para Canadá en un aumento del bienestar equivalente a un 8.9% del P.I.B.

Otro estudio del departamento de Hacienda de Canadá también reporta aumentos en los niveles de vida con el libre comercio. Sin embargo el estudio de R. Wingle en 1988, concluyó que el bienestar se reducirá a un 0.1% del P.I.B: debido al convenio del libre comercio.

Los modelos macroeconómicos pueden llegar a diferentes conclusiones según la importancia o ponderación de las variables involucradas, pero los principios económicos la lógica y la experiencia histórica son los argumentos para probar los beneficios del libre comercio.

Al final, el congreso aprobó el acuerdo por 141 votos contra 111 en 1988. Según declaraciones por el ler.

ministro canadiense, Brion Mulroney, durante una visita a México, en marzo de 1990, el acuerdo de libre comercio E.U.A.: Canadá no provocó quiebras de empresas durante su primer año de vigencia (1989) y se crearon 250 mil nuevos empleos relacionados con el comercio de Estados Unidos.

La inversión canadiense en maquinaria y equipo se incrementó en 11% y la capacidad productiva de las fuentes automotrices de Canadá aumentó de 50 mil unidades.(6)

Objetivos de ALC (Estados Unidos y Canadá)

- Eliminar barreras a bienes y servicios entre las partes (los aranceles se eliminaron en 10 años, aunque algunos desaparecieron y otros se reducen a un ritmo de 20% cada año.)

- Facilitar la libre competencia en la zona.

- Liberalizar la inversión.

- Consolidar las bases para la cooperación bilateral y multilateral.

- Significar en el plano de la realidad.

- Servicios financieros en Royal Bank de Canadá puede operar en California, o el City Bank estadounidense en la isla de Vancouver.

- Productos agropecuarios. Un ganadero de Colorado podrá vender sin pago de impuestos en las carnicerías de Ottawa.

- Energéticos: El gas, petróleo y uranio no serán objeto de precios mínimos(7).

El gobierno de Canadá opina que el acuerdo marco un nuevo impulso en el desarrollo y crecimiento de la economía Canadiense y que los beneficios derivados de él son inmensos.

El total de mercancías que cruzan la frontera en ambas direcciones (con base en la balanza de pagos), fue de 200 mil millones, 300 mil dólares canadienses en 1991.

En este período Canadá exportó mercancías valoradas en 107 mil millones, 700 mil dólares a Estados Unidos, e importó de este país mercancías por un valor de 92 mil millones 600 mil dólares, lo que le dio a Canadá un

superávit en las transacciones de mercancías que se elevó a 15 mil millones 100 mil dólares. En conjunto Estados Unidos absorbe el 76 de las exportaciones Canadienses y alrededor del 69% de estas importaciones provienen del mercado norteamericano.(8).

1.4. MEXICO Y LA INTEGRACION DE AMERICA LATINA.

El tratado comercial de Montevideo 1960 (inicialmente Argentina, Brasil, Uruguay y Chile a cuya iniciativa se suma México.)

Este instrumento previó el establecimiento de una zona de libre comercio que se perfeccionaría en 12 años, a cuyo fin los países realizarían negociaciones anuales cuyas preferencias arancelarias apoyaban el principio de nación más favorecida.

Con dicho objetivo cada país llevaba sus productos a lo que se llamaron listas nacionales, los que registraban las preferencias arancelarias y no arancelarias comprometidos con cada uno de los países.

A los pocos años de iniciado este proceso se puso de manifiesto que los países que mejor aprovecharán las preferencias pactadas fueron Argentina, Brasil y México provocándose desequilibrios en el comercio recíproco entre los países miembros de la Asociación.

Esta situación desventajosa impidió proseguir el proceso de interacción tal como lo había establecido el tratado de Montevideo de 1960. dando origen en 1969 a un protocolo modificador que amplió el período de perfeccionamiento de la zona de Libre Comercio por 8 años más.

Asimismo dicho desequilibrio motivó a Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador, Perú, Venezuela, a firmar el acuerdo de Cartagena en 1970, creando la sub-región andina por lo que ALALC, acordó otorgar al grupo andino autorización para que entre dichos países se convinieran preferencias y ventajas que no se harían extensivas a los demás miembros de la asociación.e

México apoyó sin reservas esta iniciativa con el fin de buscar gradualmente un equilibrio entre las relaciones comerciales de dichos países y Argentina Brasil y México.

Sin embargo se presentó un inconveniente ya que los países integrantes del acuerdo de Cartagena dejaron de negociar en la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), ya que se hacían acreedores a las ventajas arancelarias que pactan los miembros de ALALC, por lo que Brasil, utilizó acuerdos sectoriales con Argentina y México.

En 1980-1981 se cambia el nombre de ALALC, por ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (9)

Los fines básicos de esta organización son de acelerar el proceso de desarrollo de América Latina con el fin de asegurar un mejor nivel de vida para su pueblo. Para conseguirlo, se considera necesario llegar a un máximo aprovechamiento de los factores de producción, lo que a su vez implica una ampliación de los mercados, así como de una coordinación de las políticas económicas nacionales, Liberación de los intercambios comerciales, establecimiento en forma gradual y progresiva de un Mercado común Latinoamericano, Libertad de circulación de los productos, de capitales y de las personas, a un plazo máximo de 12 años, deberá estar integrada una zona de libre comercio. En el desarrollo de vínculos económicos entre los países latinoamericanos. la integración de los transportes deberá presentar un papel de primordial importancia y la liberalización del intercambio comercial se producirá mediante negociaciones multilaterales tendiente a la elaboración de las llamadas "listas nacionales" y listas comunes. Las primeras consistían en la reducción de cargas, impuestos y restricciones de importación, que cada parte concede anualmente a las demás, y la lista común es la relación de los productos cuyos gravámenes y demás restricciones de las partes contratantes se eliminarían totalmente a un plazo teórico de doce años.

Se pretendía, además estimular las inversiones y atenuar los desequilibrios existentes entre los países de la zona, por su diferente grado de desarrollo económico, y en fin, estimular la complementación entre actividades industriales destinadas a abastecer las necesidades de la zona.

La integración se topó con los problemas estructurales inherentes a las economías de cada país miembro, estos son

1) Las distancias geográficas que los separan sin haber redes viales bien integradas.

2) No existen eficientes medios de transporte.

3) Existencia de nacionalismos interiores. Cada país no estaba dispuesto a ceder parte de su soberanía y por eso muchos de los acuerdos fracasaron por cuestiones políticas.

4) Las estructuras productivas de los países miembros son básicamente competitivas y no complementarias.

5) Financiamiento. Este factor esencial surge atado por el Banco Interamericano de Desarrollo en que EUA tiene la mayoría de acciones y, por lo tanto, sería el principal financiado.

6) Existen diferentes niveles de desarrollo económico en los países y los que estaban más fuertes se suponía iban a llevarse el grueso de las ganancias.

7) Inestabilidad política manifestada a través de los frecuentes golpes de Estado, y dictaduras militares que desconoce todo tipo de acuerdos.

a 8) La deuda externa de América Latina.

Debido a las restricciones arancelarias en este organismo, las exportaciones mexicanas no han podido ser mayores debido a que los países de Africa tiene preferencia arancelarias. No obstante el comercio de México con la CEE es aun importante pues absorbió en 1985 el 10.4% en cuanto a exportación el 10.21% en importancia. La escasa diversificación del comercio exterior mexicano con base en el análisis por bloques económicos.

El comercio con Estados Unidos absorbe el 66% del total, asunto del que por ahora bástenos insistir en que el segundo cliente de México es Japón, que ha absorbido un 8% en promedio en los últimos años. Han sido siempre un buen cliente de México el Reino Unido y Alemania, y de menor importancia Canadá y Brasil.

No cabe duda que la gran solución al problema de nuestro sector externo, sería que el comercio exterior se diversificará.

Pero las distancias geográficas son una limitante al no contar con una marina mercante propia y de gran envergadura, capaz de competir con las grandes transnacionales del transporte marítimo.

La carencia de puertos de altura, bien organizados y una adecuada infraestructura es una demora al desarrollo y diversificación de nuestro comercio exterior. Si

a esto le agregamos que son comunes los problemas laborales, observamos que el movimiento de mercancías en general es lento.

Los sistemas ferroviarios son obsoletos pues circulan sobre las mismas vías del porfiriato. Nuestras carreteras en general están muy saturadas, por lo que el auto transporte a pesar de todo lo lento y con la elevación de los combustibles y otros costos, resulta un transporte poco eficiente.

Por otra parte por vía aérea a países lejanos, es prácticamente antieconómica la exportación.

Por otro lado la cercanía con Estados Unidos es desde un punto de vista una ventaja, ya que esto implica que sea nuestro principal mercado. Pero por otro lado implica la ya referida desventaja de la dependencia de un sólo país.

A Latinoamerica resulta difícil en virtud de que somos países más competidores más complementarios.(10)

1.5 UNA VISION GLOBAL DE LA EVOLUCION ECONOMICA DE MEXICO.

En la primera parte del siglo, en México la evolución económica no tiene grandes avances, ya que es un país de auto consumo y a partir de 1940 1955, época de fuertes inversiones en obras de riesgo y en apertura de tierras, el sector de crecimiento económico más dinámico fue el agrícola. En cambio, de 1955 a 1970, el sector de desarrollo más rápido fue el industrial (electricidad, petróleo y manufacturas). En efecto, en 1940 1955 la agricultura creció 7.4% anual y las manufacturas 6.9% la electricidad y el petróleo 6.8% En el lapso 1955 1970 la agricultura disminuyó su tasa de crecimiento a 3% anual, por debajo del incremento de la población, en cambio, las manufacturas las aumentaron a 8.6% mientras la electricidad y el petróleo subieron a 11.6% y a 9.2% respectivamente.

Entre los años 1970 y 1975, la agricultura registro una tasa decreciente de 0.7% anual, nuevamente la electricidad y el petróleo fueron los sectores más dinámicos, con 8.3% y 7.5% de crecimiento anual, respectivamente.

En la primera etapa el crecimiento se orientó más hacia el exterior y en la segunda hacia la demanda interna.

En la tercera fase 1970 1975, también de desarrollo impulsado por el sector industrial, la capacidad de importar se expande por causa de considerables incrementos en las exportaciones, endeudamiento externo, inversión extranjera y una mayor participación del Estado en la economía.

Un límite máximo de divisas disponibles que no crece, el aumento en los requisitos de bienes de producción corto progresivamente la posibilidad de comprar maquinaria y equipo.

Las importaciones lo pueden corregir, pero no lo harán si la disponibilidad de divisas es limitada. Además, debido a la influencia de las tarifas y otras restricciones que se aplican a las importaciones, que tienen el efecto de elevar su precio interno, se cambian los precios relativos presionando hacia arriba su nivel general.

Así mismo, muchas industrias nuevas tienen carácter monopolístico y oligopólico (o lo adquieren cuando se les protege de la competencia externa) y tienden a vender a precios altos en relación con las importaciones, de modo que la sustitución induce aumentos de precios y distorsiona la distribución del ingreso.

En algunos países de América del Sur y Argentina, la industrialización fue propiciada por la gran depresión de los treinta, cuando el descenso de la disponibilidad de divisas obligo a racionar su uso y a comprimir las importaciones de artículos no esenciales, tales como los bienes suntuarios.

En México, el uso de la política comercial por razones de la balanza de pagos es una consideración muy secundaria. El argumento dominante es más bien el de la industria incipiente, el cual se hizo cada vez más intenso desde el decenio de los cincuenta en la fase del desarrollo hacia dentro. En esta época se sustituyeron bienes de consumo duradero y productos intermedios, y desde cualquier punto de vista el proceso de sustitución de importaciones de bienes industriales fué bastante intenso, calculado a partir de 1950. (11)

El producto bruto subió durante la década de 1940 a 6.7% anual en tanto que la población aumento a razón del 2.8%.

Este fenómeno fue desencadenado por la demanda extranjera hacia las exportaciones mexicanas posterior al estallido de la Segunda Guerra Mundial.

La tasa de incremento de las exportaciones (en valor) excedió a la de importaciones en los primeros años de la guerra.

La política del presidente Avila Camacho incluía un convenio sobre indemnización de los antiguos ex propietarios de la industria petrolera de México.

La oferta de trabajo fue relativamente elástica durante los años cuarenta.

Los salarios reales, en consecuencia, se quedaron retrasados con respecto a los aumentos registrados en la productividad, permitiendo que se operara un desplazamiento en la distribución del ingreso entre 1940 y 1945 en favor de las utilidades y la renta, y proveniente de los sueldos y salarios.

La producción, en los años de 1946 - 1950 posteriores a la guerra, fue estimulada por una demanda interna cada vez más fuerte, gracias a un programa completo de sustitución de importaciones introducido por el presidente Alemán.

Aumentaron los controles de importación para los bienes de capital, con lo cual se indujo una rápida corriente de entrada de maquinaria y equipo del extranjero, pagados con las ganancias en divisas durante los años de guerra.

El período registro uno de los mayores aumentos en la producción por trabajador así en la agricultura como en la industria.

La economía se beneficio con:

- 1) Ganancias de asignación del comercio exterior.
- 2) Una tecnología mejorada incorporada en los bienes de capital importados.
- 3) Nuevos patrones de producción en diversos sectores y particularmente en la agricultura comercial.
- 4) Las ganancias derivadas de la expansión y de la especialización del comercio interno.

Esta última influencia, que vino a ser relativamente más importante a medida que transcurrieron los

años, tal vez fue el factor predominante en el incremento registrado en la década de los años cincuentas.

Avila Camacho aprobó la ley que requería la propiedad del 51% de las acciones en manos de nacionales, buscando la mexicanización definitiva de los intereses mayoritarios en la mayoría de los sectores económicos.

Los años cuarenta se caracterizaron por un crecimiento que se basaba en estímulos, primero externos, y después internos. La producción manufacturera iba a la cabeza, con un aumento del 8.1% anual; le seguía la producción agrícola con un 5.8% y al final figuraban la minería y el petróleo, que crecieron sólo a razón de 2.5%.

Los años de 1950 - 1970 la tasa de desarrollo económico de la década de los cincuenta fue de 6.1% anual, tasa de crecimiento de la producción per capita del 3.9% en la década de los años cuarenta a 3.0% entre 1950 y 1960.

De 1960 a 1970 la tasa de crecimiento del PIB fue de 7.1% y una estabilización o descenso de la tasa de crecimiento de la población (3.0% empujó la tasa de crecimiento del producto per capita hasta 4.1).

En la década de 1950, la producción competidora de la importación aumento a una tasa más rápida que la producción destinada a la exportación.

En la década de los años cincuenta, los aumentos en la producción fueron de nuevo encabezados por la producción manufacturera (7.3%), a la cual siguieron las industrias extractivas en recuperación (5.3%) y la agricultura (4.3%). La primera mitad de la década de los años sesenta presenció una aceleración del crecimiento de la producción manufacturera al 8.1% anual, en tanto que las industrias extractivas y la agricultura se retrasaron del 4.3% y 4.2% respectivamente.

Por primera vez en la historia, la mitad de la población de México vivió en zonas urbanas en 1960.

Para fines de la década de los años sesenta, las emisiones de bonos del gobierno mexicano se ponían en circulación en los mercados de valores de Nueva York, (y en los de Europa). El peso mexicano conservó su tipo de cambio con el dólar durante más de diez años (desde 1954 hasta mediados de la década de los sesenta). La corriente bruta de capital extranjero se perturbó temporalmente durante la crisis de la balanza de pagos en 1960-1961 pero aumentó de nuevo en los años siguientes, aun cuando la participación de

los préstamos para refinanciamiento ascendió y los costos crecientes del servicio de la deuda redujeron la corriente neta de entrada de fondos a un mínimo.

La estructura del comercio exterior ha estado cambiando (aunque lentamente) a medida que la ventaja comparativa de México, se desplaza desde las materias primas tradicionales y de los productos primarios hacia la exportación de servicios (como el turismo) y de manufacturas, un signo de crecimiento equilibrado en la década desde mediados de los años cincuenta ha sido lenta tasa de aumento en el nivel de precios. La tasa bruta de ahorros y la tasa bruta de inversión continúa siendo alta para América Latina.

Cambian los niveles de vida:

La medida más simple del bienestar es la del producto percapita: es también la tasa más irreal, porque hace abstracción de los aspectos distributivos así como de los económicos del cambio en el producto social a través del tiempo. El producto interno bruto puede usarse como un sustituto del producto nacional bruto sólo cuando el ingreso neto de los factores del exterior mantiene una participación constante en el PIB en el período de que se trate.

El producto percapita no puede acusar ningún aumento perceptible entre 1925 y 1940. Ciertamente la parte de las exportaciones más importantes en el PIB subió en lugar de bajar durante la década de los años treinta.

De 1940 a 1950 la parte de las importaciones de mercancías en relación al PIB aumento del 9.4 al 10.7% y la tasa de crecimiento tanto de las exportaciones como de importaciones de bienes y servicios sobrepaso a la del PIB en toda la década.

Sólo hasta los años cincuenta el crecimiento en la producción total sobrepaso a la de importaciones y exportaciones. Parece que a fin de reducir su dependencia del comercio, México tuvo primero que aumentar sus exportaciones en el corto plazo, lo cual fue posible después del advenimiento de la segunda guerrera mundial .

En la década de los años cuarenta la sustitución de las importaciones inicio en serio las restricciones a la exportaciones a México, impuestas por los Estados Unidos durante la guerra si bien fueron menos extremas que las aplicadas a otros países de América Latina.

El súbito aumento en los ingresos por exportación durante la década de los años cuarenta ejerció un efecto multiplicador sobre el costo de la economía y especialmente sobre el aumento de la producción manufacturera.

La expansión de las exportaciones siguió siendo grande en términos absolutos y las filtraciones en la importación se redujeron temporalmente a las restricciones comerciales de tiempo de guerra. Para mediados de la década el crecimiento de la producción industrial Mexicana imponía fuertes presiones a la capacidad. Los precios subieron y los márgenes de utilidad inflacionaria proporcionaron a las empresas grandes cantidades de fondos internos para nuevas inversiones a condición de que pudieran contar con una demanda continua de sus productos y de una fuente estable de maquinaria esencial y de materias primas una vez que la guerra hubiese terminado y las restricciones a las exportaciones impuestas por los Estados Unidos y Europa hubiera desaparecido.

Después de 1947 el gobierno de Miguel Alemán (1946-1952) tomó un programa extenso de protección a la manufactura nacional mediante un sistema de licencia de importación que comprendía casi todas las categorías de bienes de importación.

Industrias que iban a recibir protección se les dieron seguridad de gobierno de que no se concederían otras licencias para importar productos de competencia con los nacionales. Aumentaron los aranceles.

La estructura de las importaciones de 1940 a 1960 revela cambios importantes tanto en la oferta como en la demanda en México, muchos de los cuales pueden atribuirse a políticos proteccionistas desde la guerra.

Si bien la participación de las importaciones de mercancías en el PIB no ha disminuido desde 1940 y sigue siendo más alta que en 1910, la proporción entre bienes de consumo e importaciones de bienes totales registradas, ha bajado del 20% en 1940 al 14% en 1963, reduciendo la liberalidad en los requisitos de importación ya que la mayor parte de las importaciones que se realizan representan insumos de capital e intermedios esenciales para aumentar la producción nacional.

Las primeras etapas de la sustitución Mexicana de importaciones 1940 a mediados de la década de los años cincuenta fueron acompañados por un severa y un equilibrio en

la balanza de pagos que exigía ajustarse en grandes devaluaciones.

Pero desde 1940 los papeles se han invertido. México se ha desplazado a los primeros lugares, no sólo en América Latina sino entre todos los países en desarrollo.

La sustitución de importaciones ha estado acompañado por descenso drástico en la parte que corresponde a exportaciones de productos en el PIB, aun cuando la parte correspondiente a la importación ha permanecido relativamente constante.

Existe una posibilidad creciente de que en el futuro las industrias que compitan con las importaciones lleguen a ser lo suficientemente competitivas como para exportar también bienes manufacturados. Como sucedió en los Estados Unidos poco después del comienzo del siglo y más recientemente en Japón, existen perspectivas de que México llegue a ser un importador de materias primas y de productos primarios y un exportador neto de manufacturas, pero ese día esta todavía lejano. La parte correspondiente a las exportaciones de manufacturas sigue siendo pequeña aunque se ha elevado del 1% de las exportaciones totales de bienes en 1926 al 3% en 1940, al 7% en 1950 y el 8% en 1960.

Los cambios estructurales en la economía han reforzado los desplazamientos en la demanda extranjera para reducir agudamente la parte que en el PIB corresponde a las exportaciones tradicionales.

Como se han registrado pocos cambios en las necesidades promedio de importaciones del país, el crecimiento sostenido ha requerido un gran desplazamiento en la composición de las exportaciones. Las favorables condiciones de la demanda extranjera por fortuna ha permitido una expansión en las exportaciones que utilizan intensivamente nuevos cursos naturales de mano de obra. Como también ha existido una elevada elasticidad ingreso de la demanda de bienes tales como cultivos comerciales y turismo local, la transformación del sector de exportaciones también permite que tenga lugar alguna sustitución de importaciones.

A pesar del hecho de que probablemente sus exportaciones sigan siendo durante algún tiempo sobre todo artículos producidos con uso intensivo de mano de obra y recursos naturales. México esta ya en una rápida expansión de bienes manufacturados intensivos de mano de obra para la exportación a los Estados Unidos tan pronto como lo permitan las restricciones a la importación.

Los controles económicos y la política comercial de México difieren de las de otros países latinoamericanos principalmente en la mayor extensión en que estén empleados para realizar un programa nacional definido que pretende mejorar la posición social y económica del pueblo Mexicano.

Uno de los primeros grandes programas diseñados para realizar estos amplios objetivos sociales fue el Plan Sexenal, de la administración del Presidente Cárdenas, dado en 1943.

El plan consideraba reducir la dependencia del país de los mercados extranjeros, estimular las industrias medianas o pequeñas en lugar de las grandes unidades y el desarrollo de empresas Mexicanas en lugar de las controladas por extranjeros.

Una de las condiciones para el éxito de tal programa es una reestructuración a fondo de la producción, con implicaciones importantes para el patrón del comercio. Para poder realizarlo, la economía debe de tener una gran flexibilidad interna. El rápido crecimiento permite que tenga lugar tales cambios en el margen sin perturbar seriamente la capacidad existente. De no ser así, los intentos de reasignar recursos mediante la política pública tenderían a producir desocupación de mano de obra y de capital, pérdidas en la producción, menores incentivos para ahorrar e invertir y desequilibrios en la balanza de pagos(12).

Las interacciones de política económica en México, 1956-1990

Desarrollo estabilizador (1956-1971).

El peso se había devaluado, de \$ 4.85 en 1945 a \$ 12.50 por dólar en 1954 como resultado de los aumentos de precios después de la Segunda Guerra Mundial. Dicha paridad se mantuvo fija hasta 1976 y fue elemento importante (aunque no único), en el crecimiento estable del país durante este período. Aunque la inflación fue baja durante los setenta, está se mantuvo por encima de la inflación mundial específicamente la de los Estados Unidos (los precios al mayoreo aumentaron 32% contra 10% en los Estados Unidos, entre 1956 y 1967).

Con la sobrevaluación del peso, la política comercial sólo podía hacerse subsidiada o dependiente de los

desempeños macroeconómicos . Al inicio del período referido, la protección externa se llevó a cabo por la vía arancelaria de permisos de importación más que se duplicó entre 1956 y 1962, así como el porcentaje de importaciones controladas con respecto a su valor. A fin de permitir a las empresas su capitalización.

Para 1970 el número de rubros de importaciones sujetas a permisos había llegado a 65% del total de importaciones controladas era de 59%.

La participación mexicana en el comercio mundial cayó en la política de sustitución de importaciones , de 11.4% de participación en las exportaciones mundiales en 1956, esta había caído para nuestro país a sólo 4.9 en 1972.

El período de Echeverría (1972-1976)

Política macroeconómica.

La participación del gasto de gobierno en el PIB creció de 8.1% en 1971 a 10% en 1975, situación que caracterizó a este período llamado de desarrollo compartido . El déficit fiscal se incrementó, de 5.1 % del endeudamiento externo, el cual permitió mantener la paridad fija del peso hasta 1976 . Sin embargo , el deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos por mayores tasas inflacionarias e importaciones crecientes, así como la mayor generación de dinero en el período llevaron a la devaluación del peso en 1976.

Política comercial e industrial.

En la medida en que la balanza comercial se deterioraba, los controles a las importaciones se hicieron más rígidos .

Con las políticas de promoción, las exportaciones manufactureras empezaron a crecer fuertemente. Entre 1970 y 1974 el volumen de exportación había aumentado 60%. Sin embargo éstas cayeron en 1975 por razones de recesión mundial, inflación interna y el alto grado de sobrevaluación del peso.

El periodo de López Portillo (1977-1982).

Política macroeconómica.

El objetivo del Presidente López Portillo se enfocó a la reducción del déficit a través de medidas deflacionarias, redujo el gasto corriente y de inversión del gobierno, tuvieron lugar varias devaluaciones escalonadas pero la expectativa del petróleo hizo pensar en que la política recesiva podía cambiarse rápidamente a una de expansión sin un aumento desmedido del déficit público, al mismo tiempo que se estabilizaba el tipo de cambio nominal.

Por errores de cálculo, la expansión pública y privada se aceleró a partir de 1978. El déficit del sector público como porcentaje del PIB creció de 6.2% en 1977 a 12.6% en 1981. Fue financiado tanto por creación monetaria como por endeudamiento externo.

Las medidas expansionistas llevaron a la aceleración, de un 16% de aumentos en el índice de precios al mayoreo en 1977, éstos aumentaron el 25% en 1981 y 90% en 1982 en el inicio de la crisis de los ochenta (un aumento de 98.9% en el índice al consumidor), donde una vez más tuvo que darse una devaluación y posteriormente devaluaciones sucesivas al peso.

Política Comercial e Industrial.

Los descubrimientos de mayores yacimientos petrolíferos hicieron pensar en que el país alcanzaría buena estabilidad en el sector externo.

Se inició, en un principio, una baja en los niveles de protección a las importaciones, que cayeron de 80% en 1977 de renglones sujetos a permisos de importación, a 24% en 1979, al reducirse los permisos, fueron sustituidos por aranceles.

La aparición masiva de restricciones de la importación se dejó sentir en 1981 cuando también los aranceles se aumentaron. Los incentivos ofrecidos a la industria en el Programa Nacional de Desarrollo Industrial en 1979 no fueron suficientes para contrarrestar los impactos antiexportaciones de la sobrevaluación cambiaria. Las exportaciones manufactureras habían caído 14% en volumen entre 1978 y 1981.

El periodo de De La Madrid (1982-1988)

Política macroeconómica.

Durante todo el periodo del Presidente de la Madrid, se tomaron medidas restrictivas para reducir el déficit fiscal interno.

El déficit gubernamental se redujo de 17% del PIB en 1982, a 8.7% en 1984 y 6% en 1987.

Por otro lado, se renegoció la deuda externa en 1982 y después en 1986 pero la inflación cayó a niveles de 80% en 1983, cerca de 60% en 1984 y 1985 y se mantuvo a esos niveles altos durante casi todo el sexenio, hasta la implantación del programa antiinflacionario en 1988.

Política Comercial e Industrial.

En un inicio del periodo vivió una fase de caída en las importaciones posterior a la devaluación de 1982 y a la falta de recursos. Las mismas cayeron 40.8% en 1983. Mientras tanto se instituyó el programa de cobertura cambiaria a las empresas endeudadas, se liberaron precios internos que en 1985 se aceptó la solicitud de admisión de México en el GATT. Durante todo el periodo se mantuvo una estrategia agresiva para la promoción de exportaciones que permitió minimizar los impactos adversos de la caída en los precios del petróleo en 1986, que la crisis inflacionaria de 1987 y que derivó en la instauración del Pacto de Solidaridad Económica (PSE). A finales de 1988, tuvo características muy diferentes a la crisis de la deuda de 1982 y de choque petrolero exógeno de 1986.

El periodo actual (1989 1994)

Aunque el programa de estabilización (PFCE) tiene éxitos relativos y la posibilidad de alcanzar en un futuro tasas de inflación más cercanos a las de los socios comerciales más importantes (es decir, menores a un 15% anual.)

Y la exitosa reestructuración de la deuda externa de manera multianual libera al país de exigencias que impedían el crecimiento estable, las necesidades de generación de ahorro tanto interno como externo hacen aún más relevante el fortalecimiento del sector externo como fuente de generación de recursos, los cuales a pesar de la reestructuración de la deuda serán insuficientes en 20 mil

millones de dólares, para 1991-1994 a fin de alcanzar las tasas de crecimiento económico planeadas para el fin del presente sexenio. Al mismo tiempo, se hace urgente ampliar la base económica de producción en un mundo globalizado, en donde los efectos multiplicadores en el empleo y la ampliación de mercados, tanto domésticos como externos, sea coincidente con las metas de desarrollo planeadas por la presente administración.

El desempeño de las exportaciones mexicanas por producto y sector.

El periodo de apertura podría dividirse en varias fases o etapas en la medida en que las condiciones para el desempeño del sector externo han sido diferentes.

Una primera etapa podría encontrarse desde los inicios de 1985, en que las exportaciones, sobre todo manufactureras, mostraron un punto de inflexión hacia arriba para mantener su tasa de crecimiento alta hasta mediados de 1989.

La segunda etapa se inicia con el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) de finales de 1988, como programa antiinflacionario de ajuste macroeconómico cuando los precios clave de la economía se prenegociaron, se generaron nuevas expectativas de confianza junto con reducciones de márgenes de utilidad en las empresas y el tipo de cambio inicio la reducción de su porcentaje de subevaluación.

La tercera etapa corresponderá al periodo en que los ajustes estructurales en los sectores, productivos de las empresas, sobre todo medianas y pequeñas, tomen lugar y se hayan cambiado las filosofías de referencia internacional frente a la competencia.

La siguiente tabla muestra cuáles sectores alcanzaron superávit comercial y cuales tuvieron déficit.(13).

Exportadores principales de México entre 1980 y 1987
(Sectores con exportación superior a 100 millones de dólares)

1980	1987
Metales no Ferrosos (+)	Automóviles (+)
Alimentos Enlatados (+)	Alimentos Enlatados (+)
Automóviles (-)	Química Básica (-)
Maquinaria y Equipo general	Hierro y Acero (+)
Bebidas (+)	Equipo de Oficina y Computo
	Hilado de Fib. Bland (+)
	Maquinaria y Equipo General. (-)
	Bebidas(+)
	Resinas Sintet. y Fib.(+)
	Vidrio(+)
	Productos de Papel(+)
	Otros Prod. Químicos (0)
	Cemento (+)
	Otros Productos Metal Term.(-)
	Otro Eq. de Transporte(-)
	Maq. y Equipo Espec(-)
	Azúcar(+)

Sectores manufactureros de menor volumen de exportaciones en
Mexico.

1980	1987
Otros alimentos procesados (-)	Productos Lácteos (-)
Productos Lácteos (-)	Proces. de Granos (-)
Metálica Básica(-)	Otros Prods. Met. (-)
Procesam. de Granos (0)	Productos Animales (0)
Aceites Comestibles (-)	Tabaco (+)
Prod. Textiles de Punto (-)	Aceites Comestibles (-)
Muebles Metálicos (-)	
Productos Textiles (-)	
Productos de Panadería (+)	
Accesorios Domésticos (-)	

Como puede observarse, seis de los dieciocho sectores no petroleros de mayor exportación en 1987 eran ya exportadores en 1980 . También se muestra en la primera tabla si los sectores más importantes eran deficitarios o superavitarios, si aquéllos exportadores principales habían crecido rápidamente en términos de los ingresos de venta, de lo cual se desprende que:

La base de los sectores exportadores había aumentado de seis a 18 sectores en 1987.

Guiados por los datos de 1980 y 1987, se observa que existen sectores que han ido consolidando su posición exportadora, las cuales se denotan sólo de manera descriptiva, porque seis de los líderes en 1987 ya lo eran en 1980.

Estos son : automóviles, alimentos enlatados química básica, minerales no ferrosos (de alto crecimiento).

Los productos como bebida , maquinaria y equipo de uso general también están entre los sectores líderes.

De acuerdo con la balanza comercial de los sectores descritos, no puede llegarse a una conclusión en el sentido de que no existe un patrón de desempeño claro, sin embargo 10 de 16 sectores líderes tenían una balanza positiva, un sector estaba en equilibrio de divisas y sólo cinco eran deficitarios, entre los que estaban maquinaria y equipo.

Finalmente, de la tabla de los sectores de menor exportación , parece ser normal que la mayoría, tanto en 1980 como en el año de apertura de 1987. los sectores parecen corresponder a aquéllos más orientados a recursos naturales y que producen bienes básicos de consumo masivo.

Determinantes del desempeño de las exportaciones mexicanas.

Patrones de exportación en México 1970-1984

CRECIMIENTO	I	II
Alto	Maquinaria y equipo Química básica Otros prod. metálicos Vidrio	Otr. Alimentos Bebidas Cementos Muebles Metálicos
	III	IV
Baja	Frutas y Veg. Preparados Produc. Farmaceuticos Produc. Min. no Metálicos Máq. y Equip. Eléctrico	Café Hil./Tej.f. Blan. Prodocs. Confec. Equipo de Trans. Minerales no Fer.
	Baja	Alta

Con crecimiento alto y baja estabilidad son las ramas que han logrado una consolidación de mercados.

Son las llamadas tradicionales y que el país podría considerarse uno de los llamados de reciente industrialización de ingreso.

Por otro lado, los productos de alto crecimiento de exportaciones y alta inestabilidad como cementos, otras bebidas y productos alimenticios procesados así como estructuras metálicas y muebles metálicos podrían ser considerados incipientes y con posibilidades de consolidar mercados internacionales.

Productos posicionados como de bajo crecimiento y baja inestabilidad, entre los que están otros productos alimenticios, tiene menor potencial de penetración pero deben considerarse caso por caso, ya que un ALC podría dar preferencia a algunas ramas de nuestro país de manera especial. Por ejemplo, si la industria farmacéutica es liberada de controles de precios en México, o si algunos productos alimenticios o agro industriales son tratados de manera preferencial por los EUA, habría buenas posibilidades de crecimiento y penetración en nuevos mercados para estos sectores, pero solamente a través de tratos especiales.

La rama textil, participan poco como artículos de exportación y cuando lo hacen han tenido alta inestabilidad. Su nivel de competitividad internacional es muy bajo en la actualidad, sobre todo por la competencia de los países asiáticos y estas industrias de menor desempeño deberán ser sujetas de tratamientos especiales y preferentes en la agenda de negociaciones de un ALC.

Acciones tomadas en el campo de la liberación externa y los argumentos frente a los EUA.

(Ajustes arancelarios en México 1985-1988)

Tasas nominales simples promedio y números de grupos.

Trimestres	Promedio Aranceles	Grupos Arancelarios
1985.I	22.88%	11
1985.II	22.72%	12
1985.III	25.50%	11
1985.IV	25.42%	11
1986.I	25.25%	12
1986.II	22.55%	13
1986.III	22.54%	14
1986.IV	22.75%	14
1987.I	20.97%	9
1987.II	20.86%	7
1987.III	9.60%	8
1987.IV	9.99%	5
1988.I	9.74	5
1988.II	9.69	5

Como puede observarse, en sólo cuatro años el arancel promedio a las importaciones cambio de un máximo de 25.50% y 11 grupos arancelarios, a otra estructura de 9.7% en promedio con sólo cinco grupos de aranceles, la cual se ha mantenido hasta ahora, incluso liberalizado algunos sectores adicionales.

El socio comercial más importante, Estados Unidos, ha llevado a cabo una serie de medidas de ajuste de su desbalance externo que han tenido un corte proteccionista.

El arancel percibido, medido directamente como el porcentaje de sobreprecio de venta derivado de actividades de comercialización fuera del país, es de entre 7% para productos de papel, metálicas básicas o productos químicos. hasta alimentos, 18% de textiles, 20% en cementos y 11.4% en maquinaria y equipo. Las exportaciones manufactureras de nuestro país hacia los EUA coinciden en ser algunas de las más protegidas por nuestro socio comercial del norte del Río Bravo.

A pesar del arancel percibido, podría decirse que los productos químicos, algunos productos enlatados de alimentos y bebidas, y maquinaria y equipo, incluyendo electrónica, están bien posicionados para competir internacionalmente; otros sectores como el de cementos y otros productos alimenticios o acero y estructuras metálicas, podrían ganar en un proceso de integración.

La pequeña y mediana empresa, que podrían verse amenazadas por un ALC, se encuentran en general impreparadas para enfrentar los cambios, pero en algunos casos podrían resultar muy beneficiadas, sobre todo en las situaciones en que la visión de negocios existe como para mover dichas empresas a acuerdos y alianzas que amplíen sus mercados y su capitalización. (13.)

CAPITULO 2

(LA PRODUCCION ANTE EL TRATADO)

2.1. Especialización de la mano de obra.

Se entenderá por capacitación el proceso mediante el cual el hombre desarrolla y perfecciona sus habilidades, destrezas, aptitudes y actitudes, a través de un conjunto de contenidos y procedimientos teórico-prácticos, relativos al conocimiento de un determinado campo tecnológico, para lograr una formación integral que responda a las exigencias de un determinado puesto de trabajo; y por adiestramiento, el proceso de perfeccionamiento de las habilidades para la adquisición de destrezas sicomotrices a través de conocimientos teórico-práctico elementales, que permitirán el desempeño de un determinado puesto de trabajo.

Considerando su dimensión operativa y teniendo en cuenta la población hacia la que se dirige, la capacitación y adiestramiento en el trabajo se adquieren dos modalidades: Capacitación y adiestramiento en el Trabajo y capacitación adiestramiento para el trabajo.

La capacitación y adiestramiento en el trabajo se refieren a la habilitación o mejoramiento de un trabajador sujeto a una relación formal de trabajo. En otras palabras, la capacitación y el adiestramiento en el trabajo hacen referencia a la obligación patronal de otorgarlos, y al derecho de los trabajadores a recibirlos, para incrementar la productividad y mejorar el bienestar de los mismos.

La capacitación y el adiestramiento para el trabajo están definidos como la habilitación de una persona que no tiene una relación formal de trabajo, mediante el desarrollo de sus capacidades, para el ejercicio de un puesto de trabajo al que eventualmente pueda tener acceso.

La ley establece el derecho de los trabajadores a recibir capacitación y adiestramiento de sus patrones, con el objeto de elevar su productividad y, con ello, su nivel de vida; contempla los sistemas, métodos y procedimientos de capacitación y adiestramiento, señalando que éstos tiene por objeto el desarrollo de las habilidades del trabajador en su actividad laboral, obliga a los patrones a proporcionar información a los trabajadores sobre la aplicación de la tecnología, a prepararlos para ocupar una vacante o puesto de nueva creación, a prevenir riesgos de trabajo y, estas

acciones, instrumentadas a través de planes y programas sobre capacitación y adiestramiento, se someten a la aprobación de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.(15)

Artículo 153 A. Ley Federal del Trabajo. "Todo trabajador tiene el derecho a que su patrón le proporcione capacitación y adiestramiento en su trabajo que le permita elevar su nivel de vida y productividad, conforme a los planes y programas formulados, de común acuerdo, por el patrón y el sindicato o sus trabajadores y aprobados por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social".

Artículo 153-B. Ley Federal del Trabajo. "Para dar cumplimiento a la obligación que conforme al artículo anterior les corresponde, los patrones podrán convenir con los trabajadores en que la capacitación o adiestramiento se proporcione a estos dentro de la misma o fuera de ella, por conducto de personal propio, instructores especialmente contratados, instituciones, escuelas u organismos especializados, o bien mediante adhesión a sistemas generales que se establezcan y que se registren en la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. En caso de tal adhesión, quedará a cargo de los patrones cubrir las cuotas respectivas".

Artículo 153-D. Ley Federal del Trabajo. "Los cursos y programas de capacitación o adiestramiento de los trabajadores, podrán formularse respecto a cada establecimiento, una empresa, varias de ellas o respecto a una rama industrial o actividad determinada".(16)

Lo ideal y lo deseable sería lograr que en poco tiempo se logrará adiestrar en nuestro país a la totalidad de los trabajadores. Y esta es una responsabilidad que corresponde a cada empresa.

Las alternativas para lograr este propósito son enviar al personal a capacitarse, en instituciones capacitadoras, a colegios técnicos, a universidades, etc., según sea el caso; o que se puede optar por contratar los servicios de instructores especializados que realicen la capacitación en las instalaciones de la empresa, o en su caso habilitar a personas que ya trabajan dentro de la institución como instructores para que transmitan sus conocimientos a sus compañeros de trabajo. La solución dependerá de las características especiales de cada institución.(17).

La política laboral del estado mexicano precisa entonces del diseño de nuevos instrumentos para impulsar los programas de calificación y fortalecer las condiciones del trabajo e inducir a la elevación de los niveles de productividad y del bienestar social.

Debe enfatizarse de que la capacitación es una inversión que abre mayores opciones para la incorporación productiva al mercado de trabajo; así también la instrumentación de un sistema adecuado a la realidad, estimular nuevas y mejores relaciones de trabajo entre los factores de la producción.

El proceso de modernización tecnológica, productiva y de organización de las empresas y ramas industriales, requiere esfuerzo para reorganizar las capacidades de la mano de obra nacional y para inducir el incremento de los niveles generales de productividad.(18)

Adiestramiento formal sobre control de calidad, los cursos de adiestramiento sobre control de calidad más efectivos, son aquellos que se concentran en los problemas de la calidad más que los que están orientados a la teoría de la calidad

El primer principio general para estructurar un programa de adiestramiento en control de calidad, es el siguiente:

Principio 1. Orientado sobre los problemas reales de la calidad de la fábrica, concéntrese sobre lo práctico, con material significativo para la calidad y sobre casos concretos.

Principio 2. Para el desarrollo de los programas educativos sobre control de calidad, el ingeniero de control de calidad y el grupo de adiestramiento deben trabajar y consultar con el personal de la línea lo más extensamente posible, especialmente lo que se refiere a la amplitud y clase de material que deba emplearse en los programas, el personal de la línea debe presentar a ese grupo los problemas que se deban resolver para la compañía.

Principio 3. Los programas educativos sobre control de calidad deben de estar fincados en el reconocimiento de que las soluciones a los problemas industriales y por lo tanto la solución a los problemas de la calidad siempre estarán cambiando; por consecuencia, a educación sobre los métodos de control de calidad y las técnicas, no se consideran terminadas, incluyendo la preparación de los propios educados.

Principio 4. Se deben de incluir y considerar como participantes en los programas de entrenamiento, al personal de todas las escalas, desde el gerente general hasta el hábil mecánico. Como el interés y los objetivos difieren ampliamente entre todos los niveles de

la organización, los cursos individuales del programa de entrenamiento deben ajustarse para que cumplan estas diferentes necesidades se evitara formar un sólo curso de entrenamiento en control de calidad qu@ se avenga a necesidades tan extensas como la del gerente general. El entrenamiento de control de calidad y el jefe de inspección.(17).

En el marco de la política nacional de desarrollo, el Programa Nacional de Capacitación y Productividad, 1984-1988, tiene el propósito general de obtener mejores niveles de utilización de los recursos de la economía, a fin de atender la problemática de cambio coyunturales y de propiciar condiciones adecuadas para su transformación estructural.

Este programa considera como acción fundamental el mejoramiento cualitativo de la capacitación, para lo cual la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, dentro del marco del marco de las funciones y atribuciones que le corresponde cumplir, ha determinado un esquema metodológico, práctico y moderno que permite sistematizar las acciones de capacitación de los trabajadores que, de acuerdo al Artículo 132.Fracción XV, de la Ley Federal del Trabajo, deben llevar a cabo todas las empresas del país.

Los sistemas generales de capacitación son el conjunto de planes y programas de capacitación orientados a satisfacer las necesidades que en esa materia, presentan las empresas de una rama industrial determinada, su diseño es producto del trabajo conjunto de trabajadores y empresarios de la rama es estudio, con el apoyo técnico y metodológico de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social a través de la Dirección General de Capacitación y Productividad de la Subsecretaría. B.

El proceso de elaboración de los sistemas generales comprende la descripción de áreas ocupacionales, la determinación del perfil de los puestos de trabajo de cada una de esas áreas, la definición y estructuración modular de los contenidos de capacitación y el establecimiento de los programas generales correspondientes a cada puesto de trabajo.

La operación de la capacitación a través de la modalidad de sistemas generales hace posible , entre otros beneficios, establecer niveles de homogeneidad por rama de actividad económica, en las estrategias y acciones a desarrollar, vincular éstas a los requerimientos del aparato productivo, personalizar el proceso capacitador, inducir la obtención de niveles superiores de productividad, así como

reducir los costos de inversión que implica la formación del trabajador dentro de la empresa.

Cabe anotar que la obligación legal de los patrones relativa a la presentación de los planes y programas de capacitación ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, se facilita mediante la adhesión de las empresas a los sistemas generales respectivas, cuya tramitación se lleva a cabo mediante los criterios y formatos oficiales existentes para tal fin.

La operación de los sistemas generales, cuyos términos deberán ser acordados entre los trabajadores y patrones de la rama correspondiente, se debe apoyar con la formación de personal especializado que se haga cargo de la administración, programación, instrucción y actualización permanente de la capacitación, para construir la infraestructura mínima necesaria en las empresas y atender esta importante área de responsabilidad.(15).

2.2 CALIDAD DE LA PRODUCCION.

Como una primera etapa de comercio surge el trueque, el cual supone nuevos elementos de análisis y de control. En un principio los artículos eran producidos por la misma persona que los usaba, y, por tanto, la calidad era el resultado de su propia experiencia y la escasa tecnología que manejaba; los problemas que surgían eran de fácil solución, pues los errores que cometía afectaban su bienestar y esto lo llevaba a corregir automáticamente las deficiencias en la calidad. Por un lado, supone que el individuo encuentre a otra persona con la cual intercambiar un bien, de tal forma que ambos queden satisfechos de su calidad y encuentren una relación de bienestar surgida del intercambio, el control es inmediato al determinarse en función de la necesidad o uso y del valor estimado de cambio.

A principios de la década del 60 se integran dos elementos nuevos a la calidad. El primero de ellos se relaciona con el conocimiento y aplicación en nuestro medio de la calidad como una función independiente de producción con objetivos y estrategias propias, aglutinando muchos de los puestos de inspección y responsabilizándose en gran medida por la calidad de los productos o por lo menos por el control de los mismos. El segundo elemento se refiere a la utilización de estadísticas como una herramienta fundamental que mide la variación de los procesos y cambia el modelo de

control estático o correctivo por uno dinámico, preventivo y evaluativo.

Acompañan en esta década a los dos elementos teórico-práctico anteriores, tres complementos básicos de la calidad; la normalización como sistema que permite el estudio a nivel nacional de las normas privadas u oficiales, las primeras leyes sobre control oficial de calidad; los intentos por crear agremiaciones de profesionales en calidad.

A principios del decenio del 70, se inicia un movimiento encaminado a difundir los conceptos que sobre la calidad se venían experimentando en los países desarrollados. En primer término se integra al consumidor como fundamento esencial para el logro de los objetivos de la calidad; éste tiene que ver con las necesidades o características del producto. Las cuales se convierten en especificaciones técnicas o normas de empresa. Indudablemente, el modelo rompe con la tradición de ver en la calidad el resultado lógico e incontrovertible del sistema de producción para colocarla en las manos del verdadero dueño, el consumidor.

En segunda instancia se amplía la responsabilidad por la calidad, que estaba en manos de producción contra calidad. Es la calidad total, integral, o la cadena conformada por todo el sistema, la que permite el aseguramiento de la calidad del producto o servicio, teniendo en cuenta el término de lo económico, es decir el costo, la ganancia y el valor de uso y de cambio.

En tercera instancia a nivel nacional se estructuran los criterios sobre la legislación oficial de normas y calidades, y se crean las asociaciones de control de calidad, agrupando a los profesionales, las empresas y los curiosos de la calidad.

La década de los 80 se convierte en la estrategia de perspectiva para la calidad y a ella se une un nuevo concepto en nuestro medio; la necesidad de desarrollar una filosofía participativa como estrategia gerencial. En otras palabras, hacer que la gente participe en la toma de decisiones, y lo más importante, que estén respaldadas por la calidad.

La calidad en la década del 90 fenómenos como la internacionalización de la economía y el establecimiento de una nueva competencia basada en la cooperación entre el Estado y las empresas, el beneficio social de la utilidades, el empresario innovador, el gerente participativo y la economía del mercado cimentada en la calidad y la productividad, cambiarán los derroteros del desarrollo

empresarial. Así, la década del 90 será la de los grandes desafíos y las confrontaciones comerciales a nivel mundial.

La consolidación del mercado común europeo permitirá que éste se convierta en uno de los bloques más importantes, en el cual sobrevivirán las mejores empresas.

Los avances tecnológicos y comerciales del Japón apuntan hacia la consolidación de su liderazgo y el desarrollo de las regiones cercanas.

Países del sudoeste asiático como: Corea, Hong Kong, Taiwán, Singapur, India, Indonesia, Tailandia, Malasia y Filipinas, darán como resultado que el próximo siglo, se denomine, el siglo del comercio en el pacífico, debido a la calidad y productividad de sus artículos

El despertar de China, con la apertura a Occidente, y la estrategia de colocar al cliente por encima de los factores políticos, permitirá una amplia participación en la economía mundial.

La calidad parte fundamental del sistema económico de referencia en el cual vive, y se desarrolla en la economía de mercado en donde existe la posibilidad de competencia y la alternativa de elegir entre diferentes productos o servicios, imponiéndose el que ofrezca plena satisfacción al consumidor, en cuanto a la calidad, cantidad y precio.

Durante mucho tiempo se pensó que el desarrollo de las personas se lograba exclusivamente mediante el manejo de situaciones políticas. Sin embargo, en los últimos años se ha demostrado que la base del desarrollo se logra mediante el incremento de la productividad y la mejora constante de la calidad de los bienes y servicios producidos. (19)

La calidad del diseño.

La calidad del diseño es el grado hasta el cual las normas o modelos de diseño para un producto o servicio satisfacen las necesidades del cliente y del mercado.

La organización departamental para la calidad del diseño varía con el tamaño y naturaleza del producto, sin embargo, hay algunos elementos de los objetivos organizacionales que son esenciales. Estos elementos claves son:

1.- La identificación de las necesidades de calidad del cliente en relación con el valor por dinero.

2.- La definición de los principales competidores en el mercado.

3.- Evaluación de la opinión del cliente sobre el producto en comparación, con la competencia.

4.- La identificación de las tendencias o cambios que puedan afectar la posición competitiva.

5.- Evaluación regular del desempeño en el mercado para medir la calidad actual cuando se utilice.

6.- Procedimientos formales para las quejas del cliente. Prestar atención al descontento del cliente y generar datos sobre el desempeño del producto.

7.- Cuando son escasos los datos sobre quejas, tomar medidas positivas para lograr respuestas de los clientes

8.- Establecer una meta para alcanzar y mantener un elemento de superioridad en calidad y valor por dinero, sobre toda la competencia.

EJECUCION DEL DISEÑO DEL PRODUCTO.

Las descripciones y las especificaciones del producto son documentos técnicos que detallan la mejor capacidad técnica para lograr el diseño del producto.

Las normas operacionales de calidad establecen objetivos y límites para los atributos específicos de los materiales, procesos y operaciones.

Esta operación produce los documentos de trabajo, a fin de especificar los objetivos del diseño para:

La compra de materias primas
Compra y mantenimiento de equipos.
Métodos de producción y operaciones.

Ellos representan los métodos actuales para lograr el diseño objetivo del producto y constituyen unos criterios frente a los cuales se mide el rendimiento de la calidad. Efectivamente utilizados, con buenos sistemas de control, ayudan a suministrar un producto que tenga éxito uniforme y satisfaga las expectativas del cliente.

La tarea de presentar normas para el diseño del producto y sus descripciones generalmente corresponde a el, en cooperación con el departamento de mercadeo. La tarea de establecer normas operacionales siempre debe incluir al departamento de producción. Sin su participación se pueden fijar normas impracticables para producción.

La calidad por conformidad es el grado hasta el cual la calidad de manufactura o el servicio prestado satisface las normas de diseño.

La buena organización es fundamental para alcanzar las metas de calidad por conformidad. Todo el mundo dice que la "calidad es tarea de todo el mundo" y así es. Es una lastima que tantas organizaciones consideren la calidad operación completamente aparte. Con frecuencia entregan toda la responsabilidad de la calidad a un sólo departamento. Aunque los cargos específicos de calidad son necesarios para alcanzar metas de calidad, es preciso cuidar que esos cargos no disminuyan las responsabilidades de otras personas en cuanto a calidad ¿Como se puede hacer esto?

Asegurando que cualquier responsabilidad por la calidad haga juego con una autoridad adecuada.

Toda evaluación de la calidad en el proceso es responsabilidad de producción.

El departamento de calidad de producción tiene las siguientes responsabilidades:

- 1.- Evaluación de la capacidad de proceso.
- 2.- El diseño y mantenimiento de los sistemas de control de calidad y las normas operacionales que utilizan sistemas CEP.
- 3.- El análisis y presentación de resultados a largo plazo, con base en los registros generados por producción a partir de sistemas CEP.
- 4.- Generación de otra información de gerencia de calidad, como tasas de retención de productos, tasas de desechos y otros costos de calidad.
- 5.- Análisis de causas: Valiéndose de datos generados por producción, identificar causas de problemas de calidad, que conduzcan a programas de medidas para la mejora de la calidad.

6.- Colaborar con producción en la realización de ensayos y pruebas de mejores métodos operativos.(20).

CALIDAD DE FUNCIONAMIENTO

Los resultados que se logren al utilizar el producto dependerán tanto de la calidad de proyecto como de la calidad de concordancia. Aunque el proyecto fuera insuperable, si se ha utilizado un mal control de concordancia puede que el funcionamiento no sea todo lo satisfactorio que debiera. Y, al contrario, aunque el control de concordancia fuera excepcionalmente bueno, no se conseguiría buen funcionamiento de un producto mal proyectado.(21).

CONTROL

En terminología industrial, el acto de delegar responsabilidad y autoridad en una actividad directiva, liberándola en esta forma de detalles innecesarios, pero conservándole los medios para asegurarse de que los resultados serán satisfactorios, el procedimiento seguido para alcanzar la meta de calidad industrial es, por lo tanto, denominado "control" de calidad y los procedimientos para lograr metas semejantes en la producción y en los costos se denominan, a su vez, "control" de producción y "control" de costos.

Para el control de calidad los pasos son los siguientes:

1.- Establecimiento de estándares. Determinación de estándares para los costos de la calidad, para el funcionamiento y para la confiabilidad en el producto.

2.- Estimación de conformidad. Comparación de la concordancia entre el producto manufacturado y los estándares.

3.- Ejercer acción cuando sea necesario. Aplicar la corrección necesaria cuando se rebasan los estándares.

4.- Hacer planes para mejoramiento. Desarrollar un esfuerzo continuado para mejorar los estándares de los costos, del comportamiento de la confiabilidad del producto.

En la calidad de un producto existen tres caminos distintos que deben tomar en consideración las compañías que proyectan, fabrican y venden productos en competencia en los mercados.

1.- El comprador industrial, el consumidor y el militar, han venido acrecentado sus demandas de calidad en forma muy aguda.

2.- Como resultado de las exigencias crecientes del consumidor de productos de alta calidad, las prácticas y las técnicas actuales en las fábricas, pronto pasarán de moda.

3.- Los costos de la calidad han subido mucho. Para muchas compañías deben de resultar excesivos si estas compañías están obligadas a mantener y aun mejorar su posición en la competencia, en el futuro.

En conjunto, estos tres problemas ponen a prueba la doble demanda de calidad una mejoría considerable en la calidad de muchos productos, en muchas de las prácticas, y al mismo tiempo una reducción de consideración en los costos totales para el mantenimiento de la calidad.(23).

Así pues, mediante el control de calidad, la gerencia participa en la definición análisis y garantía de los productos y servicios ofertados por la empresa, interviniendo y haciendo que se realicen los siguientes tipos de actuaciones:

... Definir los objetivos de calidad, aunando para ello los intereses de la empresa con las necesidades de los clientes

... Conseguir que los productos o servicios están conformes con dichos objetivos, facilitando todos los medios necesarios para lograrlo.

... Evaluar y vigilar que se alcance la calidad deseada.

... Mejorar continuamente, convirtiendo los objetivos y la consecución de la calidad en un proceso dinámico que evoluciona de modo permanente, de acuerdo con las exigencias del mercado.

Los fundamentos de calidad son:

... Su objetivo es el mismo de la empresa: ser competitivos y mejorar continuamente.

... Pretende ayudar a satisfacer las necesidades del cliente.

... Los recursos humanos son su elemento más importante.

... Es preciso el trabajo en equipo para conseguirla.

... La comunicación, la información y la participación a todos los niveles son elementos imprescindibles.

... Implica fijar objetivos de mejora permanente y la realización de seguimientos periódicos de resultados.

... Forma parte de la gestión de la empresa, de cuya política de actuación constituye un objetivo estratégico fundamental.(24).

2.3 CALIDAD TOTAL.

Es la satisfacción de las necesidades o del servicio apreciada por el cliente o el usuario.

De hecho, bajo esta idea se esconde un conjunto de puntos que deben dominarse.

- La Fiabilidad del producto o servicio
- Sus Características y prestaciones
- Su Durabilidad;
- La Conservación.
- La Seguridad
- El Carácter no dañino para el entorno
- El Coste de posesión.

Esto es lo que corresponde a la definición AFNOR de calidad. Si se requiere alcanzar el concepto de calidad total, hay que añadir la aptitud a la satisfacción por parte de los elementos que intervienen en el proceso.

- La Satisfacción de los accionistas
- La Satisfacción del personal

En el concepto de calidad total, se encuentran implicados a todos los niveles de la empresa.

TERMINOS UTILIZADOS EN CALIDAD

SEGURIDAD DE CALIDAD

Según la norma, es "la aplicación de un conjunto apropiado de disposiciones preestablecidas y sistemáticas encaminadas a confiar en la obtención de la calidad". En la prácticas el establecimiento de un Manual de Calidad, el seguimiento de los puntos clave por el ingeniero de Calidad.

Auditoría de Calidad. Consiste en un examen metódico y por escrito:

- De un producto
- De un proceso de fabricación
- De la organización en materia de calidad.

Esto implica la existencia de una referencia de calidad.

La certificación es el reconocimiento de la calidad por parte de un organismo autorizado:

- De un producto;
- De un servicio;
- De una empresa.

ACCIONES DE LA CALIDAD



Mercadotecnia.

El papel que desempeña la Mercadotecnia es primordial en el campo de la calidad. Por una parte, porque se encuentra en una posición anterior que búsqueda del cliente y, por otra, porque es quién define el pliego de condiciones.

Un pliego de condiciones mal definido, provocará importantes costos (insatisfacción del cliente, recuperación de errores).

Su misión consiste también en dar a conocer y reconocer la calidad de los productos ante los clientes.

Diagnóstico de Calidad.

Consiste en atribuir una apreciación a los puntos clave de la calidad, los cuales son:

- Los costes del mal funcionamiento: se trata de distinguir los costes en los diversos niveles de la empresa.

Anomalías internas; desechos, retoques, accidentes, eliminación de contaminantes, etc.

Anomalías externas; costes de garantía, de los servicios de postventa, de las indemnizaciones por retrasos, etc.

Detección de anomalías; costes de los controles a posteriori, de los ensayos.

El coste global de la no calidad es la suma de estos puntos.

- El retraso técnico: es lo que mide la no evolución de una sociedad en relación a las nuevas tecnologías.

- Grado de satisfacción del cliente: mediante cuestionarios, se puede tener una idea de la imagen de la marca de la empresa, así como conocer de un producto las apreciaciones de los costes de explotación, la fiabilidad, la conservación, las prestaciones, etc.

Medida de la incomodidad de posesión.

Los componentes fundamentales son los costes de posesión de una máquina, de un producto.

En el momento de la compra, no basta con comparan el precio de venta en relación a las prestaciones, sino que se debe tener en cuenta igualmente aquellos relativos a la conservación. De ahí el interés por realizar estudios de fiabilidad de previsión, que pueden llevar a cabo una buena elección.(25).

Círculos de calidad.

Creados en 1960 por Kaoru Ishikawa, nos dan una imagen representativa de la forma que tienen los japoneses de trabajar juntos.

Conceptualmente, son grupos pequeños de 6 a 8 personas voluntarias guiado por un animador y que se reúne periódicamente para resolver problemas técnicos o de otro tipo. El tema de trabajo está siempre orientado hacia una situación real o ideal, consiguen espectaculares éxitos en la mejora del sistema de producción en el que se encuentran, al gestionar por sí mismos la resolución de problemas que afectan a su entorno profesional; mediante propuestas de cambios en las herramientas y su disposición física, en el diseño, en la programación y en las condiciones físicas de su trabajo, etc.; propuestas que deben ser puntualmente atendidas por la Dirección de la empresa.

El Just in time (Justo a tiempo) o JIT.

La fabricación JIT es un sistema completo de gestión empresarial, implantado e impulsado por el St. Taiichi Ohho, primer vicepresidente de Toyota Motor Co., el cual, como dice Cynthia Lane de la ASQC, no es un programa independiente ni una panacea para conseguir ser líder mundial en calidad, pero es sin duda una de las primeras claves a citar al referirnos a los elementos que han contribuido al éxito japonés, que hoy en día está siendo adoptado por multitud de compañías en todo el mundo.

Básicamente es una herramienta de gestión destinada a asegurar que se fabriquen productos de calidad a tiempo y con un costo reducido, estableciendo un sistema que permita entregar al cliente un producto con la calidad necesaria, en la cantidad exacta y en el momento preciso.

De este modo, con el JIT se eliminan los stock de inventarios que hasta entonces se mantenían debido a tres razones.

Por falta de calidad en las partidas suministradas, a fin de no detener la producción por falta de material apto para la fabricación. Esto incluye tanto a los suministradores internos como a los externos.

Por falta de calidad del servicio, se este es incapaz de garantizar que las partidas llegarán a fábrica en el momento exacto en el que se necesitan.

Por mala calidad en la programación de producción, si llegará a suceder que el ritmo de fabricación es errático o imprevisto, o se acelera desviándose respecto a los planes establecidos.

Esta reducción de stock no supone simplemente disminuir el volumen de material almacenado por seguridad, sino también reducir el tamaño de las entregas, haciendo estas más frecuentes.

El JIT implica un elevado conocimiento de los procesos productivos, una exquisita precisión en la programación y una gran confianza entre el comprador y el suministrado, basada en el conocimiento y la comunicación. Esta es la causa de que en las nuevas filosofías de calidad se recomienda utilizar un único suministrador para cada producto determinado.

De este modo se consiguen beneficios materiales para todos los implicados:

El suministrador sabe que, al producir exactamente la calidad que necesita su cliente, va a reducir sus pérdidas por materiales rechazados o aplazamientos de pedidos, al tiempo que tiene garantizada su producción.

El comprador sabe que va a ahorrar reduciendo stocks, que el material que se le suministra es aceptable, pudiendo llegar a suprimir los controles de recepción, con el consiguiente abaratamiento del proceso de producción, y que va a tener la calidad de material para fabricar que necesita en cada momento (23).

Como una filosofía practicada por los países de elevado desarrollo y por las empresas excelentes, surgió el control total de calidad, el cual a partir de la investigación del consumidor, diseña y desarrolla productos y procesos en todas las áreas, es decir, en los subsistemas comerciales, administrativos y operativos de la empresa. Como

resultado pragmático de la nueva filosofía, se mejoró la posición competitiva en el mercado y el comercio fluyó libre y naturalmente.

Sin embargo, para que el sistema de calidad tenga éxito, es indispensable el compromiso de la alta gerencia y la participación de todos los empleados de la organización en la definición de las políticas y objetivos corporativos, así como en la implementación de los programas y acciones al mejoramiento de los bienes producidos, y de los servicios prestados.(19).

Se han desarrollado muchos métodos de control de calidad para eliminar defectos. Estos métodos tenían que ser simples para que todo el mundo pudiera aprender a utilizarlos. Sin embargo, una vez aprendidos sería una lástima restringir su aplicación a la calidad del producto.

El control de la calidad es una disciplina dedicada a resolver problemas. La garantía de calidad es un problema muy amplio que a menudo no puede resolverse si sólo se llevan a cabo acciones en las divisiones de fabricación. Surgen distintos aspectos, de modo que es natural que el control de calidad penetre gradualmente en otros departamentos.

También es esencial en el departamento de compras. Si una empresa adquiere productos mal fabricados, la fábrica no podrá hacer nada al respecto. Seleccionar proveedores de confianza y saber cómo efectuar compras son consideraciones importantes.

Ningún especialista en control de calidad debe olvidar la importancia de los costos. La idea del control de calidad surgió de preocupaciones de este tipo.

Inicialmente, otras divisiones se resistían a introducirlo. La gente de control de calidad, pensaban, deberían permanecer en la fábrica y hacer su trabajo ahí sin interferir en las cuestiones de dirección o de personal.

Sin embargo, los problemas de calidad surgen de la propia naturaleza de la empresa y son inseparables de la compañía como conjunto. Sin duda la dirección es lo mismo que el control de calidad, no obstante, para tener éxito con el control de calidad toda la empresa debe empeñarse en conseguir esa calidad. Visto así, el éxito o el fracaso del control de calidad depende claramente de la actitud y del apoyo de la alta dirección.

Cuando buscamos ejemplos de control de calidad que hayan tenido éxito descubrimos que sólo se han dado en aquellas empresas cuyos presidentes reconocen la importancia del control del control de calidad y lo ponen en práctica en toda la organización.

En última instancia, este planteamiento es el que genera beneficios y consigue clientes satisfechos proporcionado una base estable para la dirección de la empresa.

Teóricamente cualquiera sabe que es mejor vender un producto, no hay mejor política para una empresa que comprometerse seriamente en la producción de artículos de calidad.

Es un período de gran crecimiento, las empresas pueden cometer pequeños errores sin que su crecimiento o sus beneficios se vean seriamente afectados. Un período de crecimiento estable, sin embargo, revela que productos son buenos. Los clientes son más discriminadores y sólo compran productos de gran calidad.

Mirando la economía podemos apreciar la importancia de convertir el control total de la calidad en la política de la empresa. El control total de la calidad es una estrategia de dirección. A no ser que rija el pensamiento de cada uno de los empleados, el control total de la calidad no puede tener éxito. Sin embargo una vez aceptado por todos, el control total de la calidad reforzará la empresa enormemente.

En Occidente y en los países en vías de desarrollo mucha gente insiste en que la responsabilidad de la calidad en la fabricación corresponde a los especialistas. Producir productos excelentes y suministrados a los clientes, no obstante, requiere que todo el mundo de lo mejor de sí mismo en un esfuerzo común. Este esfuerzo empieza con la formulación de los objetivos de calidad, seguidos por el desarrollo de diseños, una política de compras de materias primas y piezas, métodos de control de los procesos de fabricación, actividades de mejora, y actividades de venta y servicio. No podemos dejarnos nada. Consideradas por separado, estas actividades parecen bastantes especializadas, pero todas necesitan unos principios en los que basarse para tener éxito: el control total de la calidad.

Actualmente, a medida que crece la reputación del control total de la calidad, incluso empresas que no están relacionadas con la fabricación lo están adoptando. En estas empresas, igual que en las de fabricación, los

trabajadores individuales participan en un esfuerzo común y son estimulados por el apoyo de la alta dirección.

La calidad de un producto puede juzgarse mediante el examen de las siguientes características:

Actualmente el control total de la calidad de estilo japonés es considerado un sistema único en el mundo que los ejecutivos americanos y de otros países quieren reimportar a sus propios países.

En la última década, los productos japoneses exportados, fueron famosos por su gran calidad, pero las exigencias de calidad no se limitan a los productos exportables. Si las mejoras de la calidad sólo se dieran en un sector, la fama de los productos japoneses en general no habría aumentado tanto como lo ha hecho. Este logro sólo fue posible gracias a que la calidad aumentó en todas las áreas (procesos de maquinaria). materias primas, ensamblajes y las demás áreas de la fabricación).

Cuando se crea un producto cada uno de los pasos relacionado con su producción debe someterse a control de calidad. De otro modo, no es posible garantizar una gran calidad.

Se necesita un enorme esfuerzo para eliminar las tareas de inspección. Cuando algo va mal, el primer síntoma es el aumento del ratio de defectos. Después este se traduce en un aumento del costo o del número de averías después de la venta, así como de las quejas de los consumidores.

Cada uno de estos problemas debe aislarse, estudiarse y resolverse.

Además, en control de calidad hay que alcanzar el 100% de perfección, un 99% no basta, cualquier desliz en cualquier lugar puede traducirse en defectos. No obstante, nadie es perfecto, y todo el mundo puede cometer errores. Por eso insistimos en que todo el personal de la empresa debe participar en el control de calidad.(25).

CAPITULO III

(APOYO FINANCIERO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.)

3.1. TIPOS DE CREDITO BANCARIO.

- Préstamos quirografarios.
- Prestamos prendarios.
- Créditos de habilitación o avío
- Apertura de crédito en cuenta corriente.
- Créditos refaccionarios.
- Créditos hipotecarios industriales
- Remesas en camino.

PRESTAMOS QUIROGRAFARIOS.

Consiste en prestar dinero a una persona física o moral. mediante su firma en un pagaré en el que se obliga a devolver, en una fecha determinada, la cantidad recibida con los intereses correspondientes, para necesidades temporales o urgentes de capital de trabajo.

Forma de pago.

Se paga mediante su operación normal; comprar, producir, vender y cobrar, por lo que es necesario conocer el ciclo de operación de la empresa. Lo ideal para el análisis de este financiamiento es contar con el flujo de efectivo, porque con este documento se detectan los períodos en que se requieren recursos temporales, así como los montos y las fechas en que puede pagarlos, presentará por cada uno de los años de vida del proyecto ya que servirán de elemento de juicio para que la institución financiera estudie y analice la viabilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Para los créditos específicos presentar en forma detallada el programa de inversión ya que los recursos solicitados serán invertidos precisamente para lo que fueron solicitados.

Información solicitada:

- Balance y estados de resultados del aval: Con antigüedad no mayor de tres meses, detallando los bienes inmuebles con sus datos de registro.
- Copia del avalúo por revaluación de activos : Cuando el balance presente superávit por revaluación de activos fijos.
- Escritura constitutiva de la sociedad.
- Modificación de la escritura constitutiva, si existe.

Este crédito no se puede usar para financiar la adquisición de activos fijos, capital de trabajo permanente, reestructuración o pago de pasivos o construcción de casas o edificios, ya que a mediano y largo plazo le ocasionaría problemas de liquidez. (26)

Con el propósito de profundizar en las medidas tendientes a facilitar y dar masividad en el acceso a los recursos financieros de la Banca de Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Se creo un programa especial de impulso financiero llamado impulso nacional financiera (27).

Conversión del Crédito Quirografario al Crédito de Fomento, Nacional Financiera podrá pactar con los bancos comerciales la conversión de financiamientos quirografarios a financiamientos con recursos de esta institución de fomento. Para dicha conversión, NAFIN "fondeará" al banco en cuestión por periodos transitorios de tiempo, el mismo costo de los fondos de fomento, en tanto que dicho intermediario realiza los análisis necesarios que conduzcan a la determinación del tipo de financiamiento, que en definitiva, deba otorgarse o no, a las empresas beneficiarias del esquema.

Mediante este esquema, las micro y pequeñas empresas que tengan viabilidad y que actualmente están financiadas con créditos de corto plazo, serán atendidas con recursos de NAFIN y con plazos y formas de pago que estén de acuerdo con su capacidad de generación de efectivo, siempre basando las decisiones de la reestructuración en la capacidad de pago de la empresa y la razonabilidad de las garantías que respaldan el crédito.

Financiamiento a Largo Plazo para Aportaciones Accionarias que Fortalezcan la Capitalización de las Empresas NAFIN financiara a largo plazo, desde el segundo piso, a personas físicas o morales las aportaciones de capital que a su vez realicen en empresas que requieran fortalecer su estructura financiera.

Este tipo de financiamiento esta ya disponible para apoyar también la capitalización de micro y pequeñas empresas (27).

PRESTAMOS PRENDARIOS .

Consiste en proporcionar recursos a una persona, equivalente a un porcentaje de valor comercial del bien que se entrega en garantía. Se utiliza para comprar materias primas o vender productos terminados.

Para ello, es necesario la participación de una almacenadora en donde estén las existencias; ésta expide Certificados de Depósito y Bonos de Prenda con un valor determinado. Estos certificados se negocian en la institución de crédito en donde se toman al 70% de su valor para darle el préstamo

Análisis.

... Análisis financiero.
Evaluación de la liquidez y capital de trabajo

Análisis del ciclo financiero. Determinar días cartera, días inventario y determinar los periodos de abastecimiento y producción del acreditado.

... Análisis de inventario:
Calidad, facilidad para venderlos, posibilidad de obsolescencia y deterioro.

Pago.

La capacidad de pago está en función al ciclo de operación y específicamente al momento de la utilización de la prenda, por lo que es importante determinar si la operación normal de la empresa está generando recursos para cubrir el servicio de la deuda.

Mecánica de operación.

A través de un contrato de prenda, en el cuál deberán quedar los datos de identificación de la prenda, expidiéndose un resguardo por la garantía, además, deberá inscribirse en el Registro Público de la Propiedad y Comercio, cuando la garantía no se entregue al acreedor prendario.

... El importe del préstamo podrá ser hasta de un 70% del valor de la prenda..

... Se depositarán en almacenes de concesión federal o habilitados, debidamente amparadas por certificados de depósito, y su correspondiente bono de prenda, los cuales estarán a favor de nuestra institución.

... En el caso de prendas sobre autos nuevos, los préstamos se podrán dar hasta por el 90% del valor de factura de planta.

... No deberán tomarse por prendas artículos terminados de una industria, excepto cuando sean la base de otra industria y cuando sean productos terminados, destinados a exportación.

... Cuando la prenda no se haga con certificados de depósito, quedarán en locales en donde las llaves estarán a disposición del acreedor (banco) o del depositario judicial, aún cuando esos locales sean de la propiedad o se encuentren dentro del establecimiento del deudor (cliente).

... Es necesaria la descripción específica y detallada de los bienes y la entrega real al acreedor o depositario.

... Se deberá obtener carta fechada al día de operación, firmada por el propietario aceptando que el banco pueda disponer de los bienes si incurriese en incumplimiento de la obligación.

Plazo.

... El plazo de amortización no deberá exceder de 90 días.

... Si la prenda quedase constituida por un certificado de depósito y su correspondiente bono en prenda, el pagaré deberá vencer cinco días antes del certificado.

CREDITOS DE HABILITACION O AVIO.

Características generales.

Operación de crédito con destino y garantía específica para la adquisición de activos circulantes, no se aplica a actividades comerciales.

Adquisición de materias primas y materiales y en el pago de los jornales, salarios y gastos directos de explotación, indispensables para los fines de la empresa.

Gastos de producción agropecuaria como fertilizante, abono animales de engorda, semilla para siembra, alimento para ganado, etc.

Forma de pago.

Se paga con la recuperación de su activo circulante, y otra, con la generación de utilidades de la empresa.

Se deberá tomar en cuenta la capacidad que tiene el negocio para generar recursos al servicio de la deuda.

Se debe analizar.

- Programa de los conceptos a financiar, especificando volúmenes e importe de estos.

- La procedencia de los insumos que utiliza, períodos de abastecimiento, ciclicidad de éstos, volúmenes mínimos de compra.

- Es importante especificar el ciclo de operación.

- También se realizará la validación de las proyecciones financieras del cliente, con el fin de observar la congruencia de éstas cifras históricas.

Mecánica de la operación.

Contrato en el que se expresará el objeto de la inversión, la duración y forma en que el beneficiario podrá disponer del crédito y se fijarán, con toda precisión, los bienes que se ofrecen en garantía, tomando en cuenta que siempre quedará la inversión como garantía del crédito, que ésta será preferente y en primer lugar, el acreditado dará un escrito especificándolos, con las facturas endosadas que demuestren el destino del crédito.

Tres años como marca la ley de máximo.

APERTURA DE CREDITO EN CUENTA CORRIENTE.

Características generales.

Línea de crédito que se establece en favor del acreditado para que pueda disponer de recursos, dentro de la vigencia del contrato y con un límite autorizado

El cliente puede reembolsar, parcial o totalmente, lo que haya utilizado, y puede también, mientras el contrato no concluya, volver a utilizar el saldo que le quede disponible.

Puede ser crédito:

- Con garantía prendaria
- Con garantía hipotecaria.

Para el financiamiento de pequeñas o medianas empresas, que por su estructura no conocen el tiempo en que necesitarán crédito, este funcionará de manera revolvente .

Se utiliza para adquirir o transformar inventarios, financiar clientes a crédito y para pagar obligaciones a corto plazo.

Forma de pago.

Se tomarán en cuenta: evaluación de liquidez, capital de trabajo, ciclo financiero, y obligaciones a corto plazo. La capacidad de pago está dada en función al ciclo de operación, por lo que es importante saber si se generan recursos.

Mecánica de operación.

Se hace contrato y se inscribe en el Registro Público de la Propiedad y del Comercio, para la correcta constitución de la garantía.

El contrato se instrumentará en escritura pública.

Intereses.

Se calcularán sobre saldos insolutos diarios, y serán cobrados como se repacte en el contrato, al tipo de interés derivado de las modificaciones al costo de dinero.

CREDITOS REFACCIONARIOS.

Características.

Este tipo de crédito se utiliza para la compra de maquinaria y equipo, matrices y moldes, construcciones, ampliación y modificación de nuevos industriales.

Forma de pago

Este tipo de crédito deben amortizarse con la generación de recursos de la empresa (utilidades), y es mediante pagos mensuales de capital o intereses.

Los nuevos bienes que se adquieran con el crédito y, en su caso garantías adicionales a satisfacción de la institución.

Otros aspectos.

Deberán entregar programa de inversión detallado, acompañado de copia de las cotizaciones respectivas. También entregarán estados financieros proyectados donde conste la nueva inversión con el beneficio del crédito.

Plazo: largo (de 5 a 13 años).(26).

Nacional Financiera ha puesto a disposición de los intermediarios financieros, recursos a plazos de hasta 20 años para financiar las inversiones que deban realizar en instalaciones, sistemas, capacitación, etc., y cuyo propósito sea el de mejorar la capacidad de atención de estos intermediarios a las necesidades de los micro y pequeños negocios.

En todos los programas los financiamientos de NAFIN, contemplarán los plazos de gracia acordes con los periodos de maduración de los proyectos y su generación de efectivo .(27).

CREDITO HIPOTECARIO INDUSTRIAL.

Se trata de un crédito a mediano o largo plazo qu@ se concede a industriales, agricultores o ganaderos, el cual puede destinarse a satisfacer cualquier necesidad económica para el fomento de la empresa inclusive la consolidación de sus pasivos.

- El importe del crédito no excederá del 50% del valor de las garantías según avalúo técnico.

- La garantía de estas operaciones debe ser la Unidad Industrial Agrícola o Ganadera y específicamente las inversiones de carácter físico, como son: terreno, edificios, maquinaria y equipo.

REMESAS EN CAMINO.

Consiste en la disposición de fondos que hace el cliente, mediante la aceptación en firme, por parte del banco, de giros postales, giros telegráficos y cheques, a cargo de instituciones ubicadas en plazas distintas del país.

Tiene como objetivo el facilitar la conversión de documentos en efectivo.
Forma de pago.

Se realiza el pago en el cobro de los propios documentos.

En caso de devolución, se cargará en cuenta el importe total, más los intereses causados.

3.2 INTERMEDIARIOS FINANCIEROS NO BANCARIOS.

3.2.1 EMPRESAS DE FACTORAJE.

El primer antecedente que se conoce en México sobre operaciones de factoraje, fue un financiamiento de "cuentas por cobrar no documentadas", que se remontan al año de 1967.

En el año pasado, existió una gran variedad de empresas dedicadas al financiamiento de factoraje puro. En algunos países desarrollados, la operación de compra - venta de cuentas por cobrar es vista como una operación puramente comercial más que propiamente financiera. Es importante recordar que "la vieja banca mexicana" (anterior a 1982) ofrecía dentro de su cartera de servicios el llamado "Crédito en Libros" a clientes de reconocida solvencia moral y económica ya que este tipo de crédito se limitaba a hacer una afectación en garantía sobre las cuentas por cobrar del cliente deudor. Se sabe que la banca comercial llegó a manejar volúmenes importantes de este servicio.

A partir de 1986 se desarrolló un gran interés en este servicio financiero, promovido fundamentalmente por las crecientes necesidades del capital de trabajo de empresas industriales y comerciales iniciándose de esa manera la operación de nuevas empresas de factoraje financiero y de nuevos productos dentro de esta misma modalidad.

Así, a partir de ese año las empresas de factoraje empezaron a proliferar especialmente dentro de los todavía "no autorizados" grupos financieros privados .

La razón de esto es que, en esta fecha ,los intermediarios financieros no bancarios enfrentaban serias limitaciones legales para otorgar o fondear operaciones de crédito a sus clientes llegándose a formar mercados de dinero "extra bursátiles" a fin de satisfacer esas necesidades.

Por virtud del contrato de factoraje; la empresa de factoraje financiero conviene con el cliente de adquirir derechos de crédito que éste tenga a su favor por un precio determinado o determinable en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pacte, siendo posible pagar en cualquiera de las modalidades siguientes:

1. Que el cliente no quede obligado a responder por el pago de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje puro).

2. Que el cliente quede obligado solidariamente con el deudor a responder del pago puntual y oportuno de los derechos de crédito transmitidos a la empresa de factoraje financiero (factoraje con recurso).

Tipos de Factoraje.

Factoraje de cuentas por cobrar:

Se refiere a la cesión de derechos de crédito que el cliente tiene en su haber derivadas de su operación habitual. Este tipo de factoraje podrá ser puro (sin responsabilidad), y podrá ser con cobranza directa (realizada por factor) o delegada (realizada por el cliente). Cuando la cobranza la cobranza vaya a ser directa la cesión de derechos de créditos deberá ser notificada al deudor en cualquiera de las formas siguientes:

1.- Entrega del documento comprobatorio de la cesión de derechos de crédito y acuse de recibo del deudor mediante contraseña, contra recibo o cualquier otro signo inequívoco de recepción.

2.- Comunicación por correo certificado con acuse de recibo, télex, telefax contraseñado o cualquier otro medio donde se tenga evidencia de su recepción.

Factoraje a Proveedores:

El factoraje a proveedores se ofrece a empresas de gran arraigo y solvencia con el objeto de apoyar a los proveedores al adquirir la empresa de factoraje los pagarés emitidos por el cliente antes del plazo contratado para su pago.

La operación se realiza por el 100% del valor del pagaré descontando el cargo financiero, de esta forma el proveedor recibe su pago de contado y el cliente no altera sus políticas de crédito.

Beneficios del cliente.

- a) Permite continuar obteniendo crédito de sus proveedores en épocas de baja liquidez.

- b) Facilita la negociación y aplicación de plazos ante los proveedores.
- c) Ayuda a proteger los costos de sus productos al obtener oportunamente los insumos necesarios.
- d) Permite una mejor planeación de su tesorería, programando en forma más fácil el pago de sus insumos.

Beneficios Proveedor.

- a) Continúa vendiendo a crédito y cobra de contado.
- b) Mejor planeación en el flujo de cada caja.

Factoraje Internacional:

El factoraje internacional se refiere al financiamiento de cuentas por cobrar provenientes de ventas de exportación.

Participante.

- a) Exportador o cedente. Es la parte que factura los bienes suministrados o la prestación de servicios a un deudor en el extranjero.
- b) Importador o deudor. Es la parte obligada a pagar la factura emitida por el exportador y denominada en divisas.

Contratación.

- a) Llevar una solicitud de línea de factoraje a factor, anexando una relación de clientes a ceder.
- b) Recabar los poderes para actos de dominio de la persona que vaya a obligar por el cliente, ya que es una operación de compra - venta de derechos.

- c) Firma de contrato normativo que regula las relaciones del cliente con factor.
- d) Firma de contratos de cesión por cada operación que es donde se ceden los derechos de cobro de cliente.

Costos de Factoraje:

El costo financiero de la operación de factoraje debe incluir tres elementos a saber.

- a) los honorarios por apertura de línea.
- b) El valor de descuento
- c) A comisión por custodia, administración y cobranza.

Por el pago de honorarios de apertura, el cedente recibe del factor la garantía de que al momento que lo solicite habrá a su disposición fondos suficientes para cubrir sus necesidades de efectivo.

Dicho de otra manera, el cliente cuenta con una fuente automática de liquidez que bien utilizado lo llevará a convertir ese gasto en una inversión.

El valor del descuento estará en relación directa al costo del dinero en mercado financiero mexicano (26).

Descuento a intermediarios. Con el propósito de abaratar el financiamiento a la pequeña empresa en lo sucesivo, Nacional Financiera podrá descontar hasta el 100% de los recursos requeridos por los intermediarios financieros. En el pasado en algunos casos, la mezcla de fondos de NAFIN y del intermediario resultaba en tasa mayores para el acreditado. (27).

3.2.2 ALMACENADORAS DE DEPOSITO.

En el derecho Mexicano, los almacenes generales de depósito, están considerados como organizaciones auxiliares de crédito, según los puntos más relevantes respecto del funcionamiento de los almacenes generales de depósito que de ellas se derivan, son los siguientes:

Los almacenes generales de depósito son los únicos autorizados para emitir certificación de depósito y bonos de prenda.

Los certificados podrán emitirse con o sin bonos de prenda.

Los almacenes podrán expedir certificados de depósito por mercancías en tránsito, en bodegas o en ambos puestos, siempre y cuando esta circunstancia se mencione en el cuerpo del certificado.

Los almacenes generales de depósito podrán además realizar las siguientes actividades:

- Prestar servicios de transporte con equipo propio o arrendado, mientras los bienes están en depósito.

- Certificar la calidad de bienes o mercancías y valorar los mismos.

- Anunciar con carácter informativo, por cuenta y a solicitud de los depositantes, la venta de bienes y mercancías depositadas.

Por lo tanto, podrán exhibir y demostrar los mismos y dar a conocer las cotizaciones de venta.

Empacar y envasar bienes y mercancías por cuenta del depositante o titular de los certificados de depósito.

Los almacenes de depósito podrán ser de dos clases:

- Los que se refieren a graneros o depósitos especiales para semillas y demás frutos o productos agrícolas, industrializados o no, así como a recibir en depósito mercancías, efectos nacionales o extranjeros de cualquier clase, por lo que se hayan pagado los impuestos correspondientes.

- Los que además de estar facultados en los términos señalados en la fracción anterior, lo estén también para recibir mercancías destinadas al régimen de depósito fiscal.

Los almacenes no podrán expedir certificados, cuyo valor a razón de las mercancías que amparen, sea superior a 50 veces su capital pagado, más reservas de capital, excluyendo el de aquellos que se expidan con el carácter de no negociables.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público podrá elevar transitoriamente la proporción anterior.

Son bodegas habilitadas aquellos locales que formen parte de las instalaciones del depositante que el almacén tome a su cargo, para operarlos como bodegas y efectuar en ellos el almacenamiento, guarda y conservación de bienes o mercancías propiedad del mismo depositante.

De lo Certificados de Depósito Bono de Prenda.

El certificado de Depósito acredita la propiedad de mercancías o bienes depositados en el Almacén que lo emite; el Bono de Prenda la constitución de un crédito prendario sobre las mercancías o bienes indicados en el Certificado correspondiente.

El certificado y el Bono deberán de contener:

. Mención de ser Certificado de Depósito y Bono de Prenda respectivamente.

. La designación y firma del Almacén.

. El lugar de depósito.

. La fecha de expedición del título.

. El número de orden que deberá de coincidir en ambos documentos aun cuando los bonos se expidan fraccionadamente.

. La mención de adeudos o de las tarifas en favor del almacén o en su caso la mención de no existir tales adeudos.

El Bono de Prenda deberá contener además:

. El nombre del tomador del Bono o la mención de no ser emitido al portador.

. El importe del crédito que el bono representa.

- . El tipo de interés pactado.
- . La fecha de vencimiento, que no podrá ser posterior a la fecha en que concluya el depósito.
- . La firma del tenedor del Certificado, que negocie el Bono por primera vez.
- . La mención suscrita por el almacén o por la institución de crédito que intervenga en la primera negociación del Bono, de haberse hecho la anotación respectiva en el Certificado de Depósito.

El que sea tenedor del Certificado de depósito tiene dominio sobre las mercancías o efectos depositados, pero no podrá retirarlos sino mediante el pago de las obligaciones que tenga para el fisco y los almacenes. Podrá igualmente retirar una parte de los bienes depositados entregando una suma de dinero proporcional al monto del adeudo que representan el bono o los bonos relativos a la cantidad de mercancías extraídas y cubriendo al fisco, en su caso, los importes correspondientes. Los almacenes deberán hacer las anotaciones correspondientes en el certificado respectivo.

La prenda se constituye.

Por la entrega al acreedor de los bienes o títulos de crédito si éstos son al portador.

Por endoso de los títulos de crédito en favor del acreedor, si son nominativos .

Por la entrega al acreedor del título o documento en que el crédito conste, cuando el título o crédito materia de la prenda no sea negociable.

Por el depósito de los bienes o títulos si éstos son al portador, en poder de un tercero que las partes hayan designado, y a disposición del acreedor.

Por la entrega o endoso del título representativo de los bienes objeto del contrato, o por la emisión o el endoso del bono relativo.

Si el precio de los bienes o títulos dados en prenda baja, de manera que no baste para cubrir el importe de la

deuda y un 20% más, el acreedor podrá proceder a la venta de la prenda.

El acreedor prendario no podrá hacerse dueño de los bienes o títulos dados en prenda, sin el expreso consentimiento del deudor, manifestado por escrito y con posterioridad a la constitución de la prenda.

Los préstamos prendarios son, por lo general, a corto plazo. Sin embargo, los almacenes pueden emitir Certificados hasta con un plazo de dos años. Con frecuencia el importe del préstamo prendario podrá ser hasta por el 70% del valor de las mercancías.

Del depósito fiscal.

Una modalidad importante en el servicio de las Almacenadoras es el depósito fiscal. El proceso de apertura de la economía mexicana ha generado un flujo de importaciones y la utilidad de este servicio. El depósito fiscal consiste de manera general en el almacenamiento de mercancías importadas. Las ventajas que se obtienen para los importadores en este esquema son los siguientes.

Lograr diferir el pago de impuestos por concepto de importación hasta por dos años, mientras que no se disponga de las mercancías almacenadas.

Retiros parciales de mercancías lo que genera posibilidad de hacer compras de altos volúmenes, obtener descuentos, planear eficientemente el nivel de inventarios.

Eliminar que los productos extranjeros incurran en abandonos en aduanas cuando excedan el plazo previsto.

Obtener ahorros financieros al lograr diferir los desembolsos por concepto de impuestos hasta por dos años. Consignación de mercancías a través de convenio tripartita.

Reexpedir de México al país de origen las mercancías depositadas sin pagar impuestos o exportación siempre y cuando no excedan el plazo de dos años.

Fomentar el proceso de venta a través de la exhibición en recinto fiscal.

Agilizar trámites aduanales reduciendo los costos, de operación de importación .

Diferir el pago del impuesto del 2% a los activos, ya que las mercancías depositadas en el almacén fiscal se consideran en tránsito.

Mantener el importe del impuesto pagado con la fecha de entrada al almacén ahorrándose posible aumentos en la tarifa de valores.

Los costos de este tipo de servicio varían dependiendo del tipo de producto a almacenar, la forma de estibarlos, su rotación, su costo, etc., sin embargo, de manera general el costo global abarca los siguientes conceptos.

Almacenaje: una cantidad al millar por mes o fracción sobre el valor normal más el total de los impuestos.

Seguro: Una cantidad al millar por mes o por fracción sobre el valor normal más el valor normal más el total de los impuestos.

Cargo único: un porcentaje sobre el monto total de los impuestos por cada integración y por única vez.

Maniobras: según tarifas convencionales vigentes.

3.2.3 ARRENDADORAS FINANCIERAS.

A principios de los setenta se inicia en México el negocio de arrendamiento financiero, siendo la empresa pionera Impulsora de Equipo de Oficina, S.A., (IOESA). En esos mismos años se constituyen las primeras arrendadoras financieras bancarias, mediante la asociación de bancos locales y extranjeros, a saber.

- .. Arrendadora Bancomer con Manufacturer Hanover Leasing Corp.
- .. Arrendadora Banamex con Citicorp.
- .. Arrendadora Internacional con Societe General.
- .. Arrendadora Comermex con Bank of América.

Durante la segunda década de los setenta, el arrendamiento tuvo un crecimiento muy acelerado, concentrando su cartera principalmente en la industria de la construcción

y del auto transporte, fondeándose básicamente en dólares (85%).

A principios de los ochenta, se vive una crisis en el medio, debido a la dolarización y a la concentración de cartera en actividades fuertemente afectadas por las crisis, en este proceso, varias arrendadoras suspenden su operación y absorben pérdidas de consideración.

En enero de 1985, esta actividad es regulada por la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, definiéndolas como "Organizaciones Auxiliares de Crédito" sujetas a una concesión gubernamental.

En los últimos años, el arrendamiento ha surgido como una magnífica alternativa de financiamiento a mediano plazo para la adquisición de maquinaria industrial, equipo de cómputo, flotillas de equipo de transporte, mobiliario para la hotelería entre otros.

Es un contrato por medio del cual la arrendadora está obligada a : adquirir determinados bienes tangibles, y otorgar su uso y goce temporal, en un plazo forzoso, a cambio de una contraprestación, que se liquidará en pagos parciales, debiendo ser ésta equivalente o mayor al valor del bien.

Que el plazo forzoso sea igual a superior al mínimo, para deducir la inversión en los términos de las leyes fiscales, y cuando dicho plazo sea menor, se permita cualesquiera de las siguientes opciones:

a) Que se transfiera la propiedad de (los) bien (es) objeto del contrato, mediante el pago de una cantidad determinada, la cual será inferior al valor del mercado.

b) Que se prorrogue el contrato a un plazo determinado, durante el cual los pagos serán inferiores a los que se fijaron en el plazo inicial.

c) A participar con la arrendadora financiera en el precio de venta de los bienes a un tercero, en la proporción que se convenga.

De las operaciones antes señaladas, la más común es la que se señala en el inciso a), es decir, de pagar un precio simbólico por el bien, que normalmente va del 1 al 5%, el cual se paga al analizar el contrato.

El arrendamiento financiero es un mero instrumento de financiamiento, ya que el objeto de la operación no sólo es obtener el uso y goce temporal del bien, sino más bien la propiedad, donde de diferencia entre el capital y los intereses.

Con respecto al tratamiento de las opciones señaladas para el término del contrato, se tendrá que en caso de que se transfiera la propiedad del bien mediante una cantidad determinada, o bien, por prorrogar el contrato por un plazo cierto, el importe de la opción se considerará como complemento del monto original de la inversión, el cual se deducirá en los años que falten para determinar de deducir el monto original de la inversión.

En caso de que se opte por obtener participación por la enajenación de los bienes a terceros, se deberá de considerar como deducible la diferencia entre los pagos efectuados y las cantidades ya efectuadas y las cantidades ya deducidas, menos el ingresos obtenido por la participación obtenida.

El impuestos al Valor Agregado de la Operación con respecto al bien se liquidará sobre el monto original de la inversión, que se determinó de acuerdo al artículo 48 ISR., el cual se pagará al momento de la firma del contrato ;con respecto al IVA de los intereses, se liquidará en cada pago parcial durante el plazo del contrato.

Costo.

Normalmente las arrendadoras financieras cobran una comisión de apertura que va del .5 al 2% aproximadamente; así mismo, se tiene como práctica el cobrar rentas de depósito, que normalmente es de una.

La opción de compra va del 1 a 5% y se paga al momento de facturarse el bien término del contrato. Los pagos periódicos o rentas normalmente están sujetas a la variabilidad de la tasa líder del mercado de dinero, CPP, Cetes o Aceptaciones.

Las arrendadoras financieras podrán practicar como operación análoga el arrendamiento puro, de conformidad con las siguientes bases:

.. Se define el arrendamiento puro como el acuerdo entre dos partes, arrendador y arrendatario, mediante el cual el arrendador otorga el uso o goce temporal de un bien por un plazo inicial forzoso al arrendatario, el cual

ésta obligado a pagar periódicamente por ese uso o goce, un precio acordado denominado renta.

.. Son susceptibles de arrendamiento todos los bienes que pueden usarse sin consumirse, excepto aquellos que la Ley prohíbe arrendar y los derechos estrictamente personales.

.. El arrendatario podrá seleccionar al proveedor, fabricante o constructor y autorizar los términos, condiciones y especificaciones que contenga el pedido u orden de compra, identificando y describiendo los bienes que adquieran.

.. Es obligación del arrendatario cubrir todos los gastos de instalación, seguros, mantenimiento, reparaciones, etc., es decir, todos los que sean necesarios para garantizar el funcionamiento y conservación de los bienes objeto del arrendamiento, al grado que permita el uso normal que les corresponda.

.. El importe de las rentas será determinado, tomando en consideración el valor estimado del mercado de los bienes al final del plazo inicial forzoso, así como las carga financiera que se pacte.

.. Se estipulará un plazo inicial forzoso para ambas partes, el cual podrá ser prorrogado de común acuerdo, fijando un nuevo importe a las rentas.

Al final del plazo pactado, el arrendatario devolverá los bienes a la arrendadora en las mismas condiciones en que los recibió, con excepción del deterioro causado por el uso normal de acuerdo con su naturaleza, al recibir la devolución de los bienes objeto del arrendamiento, procederá a su venta a un tercero, aun al propio arrendatario, exclusivamente en el valor comercial de los mismos. (26).

3.2.4. CASA DE BOLSA.

La Ley de Mercado de Valores estimuló la organización de los agentes de Bolsa en Sociedades Mercantiles conocidas como Casas de Bolsa; para constituirse, deben llenar los requisitos de la propia Ley, así como cumplir las disposiciones que marca el reglamento anterior de la Bolsa.

- a) Estar inscrito en la sección de intermediarios de la Comisión Nacional de Valores.
- b) Adquirir una acción de la Bolsa.
- c) Realizar las aportaciones al fondo de contingencia en favor del público inversionista.
- d) Designar y mantener un mínimo de dos operadores de piso.
- e) Que sus directivos tengan solvencia moral y económica cumpliendo con lo anterior, debe ser aprobadas por el consejo de administración de la Bolsa así como por la Comisión Nacional de Valores.

Como puede observarse, las casas de bolsa deben constituir estructura institucional que ayuda a configurar un mercado de valores eficiente, por ello, las Casas de Bolsa, han realizado esfuerzos en materia de Recursos humanos técnicos económicos que las colocan en la posición estratégica y donde para satisfacer las demandas de un mercado creciente y cambiante.

El esfuerzo constante y permanente realizado por la institución constituida actualmente por 26 Casas de Bolsa, los ha llevado a ofrecer servicios a escala nacional contando con oficinas en el interior de la República Mexicana.

Entre los servicios que proporcionan las Casas de Bolsa destacan los siguientes:

- a) Realizan operaciones de compra-venta de valores y de los instrumentos del mercado de dinero que están autorizados para manejar.
- b) Prestar asesoría en material del mercado de valores a empresas y público inversionista.
- c) Facilitar la obtención de crédito para apoyar la inversión en Bolsa.
- d) Auxiliar a los inversionistas, tanto personas físicas como inversionistas institucionales, para la integración de sus carteras de inversión y en la toma de decisiones de inversión en bolsa.
- e) Proporcionan a las empresas la asesoría necesaria para la colocación de valores en Bolsa.

Para cumplir adecuadamente con sus objetivos, las Casas de Bolsa han creado estructuras administrativas que, al mismo tiempo que les permite enfrentar las demandas y servicios, no les resten agilidad en su labor y puedan aprovechar los conocimientos de los profesionales que en ella laboren.(28).

El mercado financiero del país a través de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV),pretende ofrecer una nueva opción de financiamiento de largo plazo para las empresas medianas.

En la historia bursátil de México, el acceso al mercado de valores (capitales) casi ha sido exclusivo de las empresas grandes. De alguna manera, el mercado ha sido elitista, porque los requisitos que se piden a cualquier empresa para enlistarse en el registro nacional de valores no pueden ser cumplidos por todas .

Sin embargo, desde el pasado 15 de diciembre de 1992, la junta de gobierno de la Comisión Nacional de Valores (CNV) autorizo la instrumentación de un mercado destinado a las entidades productivas de tamaño mediano, conocido como mercado intermedio. Para ello se aprobó la expedición del marco normativo de dicho mercado, que funcionará como una nueva sección de la BMV. (29).

Con el propósito de abrir el acceso de las micro, pequeñas y medianas empresas al mercado de valores, Nacional Financiera, siempre de manera conjunta con otros intermediarios financieros podrá garantizar "paquetes" de títulos bursátiles de empresas de estos sectores, para que sean colocados públicamente en el mercado de valores, desintermediar el crédito y abatir el costo del financiamiento, Nacional Financiera ratifica su compromiso de invertir hasta 500 millones de nuevos pesos en el mercado intermedio para apoyar aquellas empresas medianas y pequeñas que decidan acudir a este segmento, del mercado de valores (30).

Por otra parte, no hay que perder de vista que el mercado de valores ofrece a las emisoras (Empresas) diversas ventajas, como la de capitalizarse mediante colocación accionaria, lo que contribuye a diversificar la tenencia accionaria de la empresa entre un buen número de inversionistas. Al colocarse acciones, las empresas reducen el endeudamiento, y al allegarse capitales frescos, pueden invertir en proyectos de expansión y seguir creciendo.

Tampoco hay que olvidar que las empresas que entren en la bolsa se vuelven públicas; es decir, que su información financiera pertenece al dominio público. Por lo mismo, generalmente, tienen, una mejor imagen y prestigio que sus competidoras.(29).

3.2.5. AFIANZADORAS.

En primer término, las instituciones de fianzas encuentran su regulación mediante el otorgamiento de una autorización (sinónimo en nuestro derecho administrativo de licencia o permiso) Autorización que concede el Estado en sus funciones de rectoría económica y atendiendo a la libertad de comercio. En función de esa rectoría es que se encuentran bajo la supervisión y vigilancia de la Comisión de

Seguros y Fianzas, dependiente de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público.

Partes que intervienen en la fianza.

Elementos personales. Son las personas o partes que necesariamente deben intervenir en el contrato

- * Empresa (fiador)
- * Beneficiario
- * Solicitante

Elementos formales

- * Contrato de la fianza
- * Expedición de la póliza

Elementos reales.

- * Garantizar una obligación ajena (objeto primordial de la fianza) que puede ser de dar o de hacer.
- * El pago que el fiador o solicitante hace a la afianzadora en retribución al servicio prestado.

Contenido obligacional.

Son los derechos y obligaciones que hacen de la celebración del contrato efectos acreedor-fiador.

Diferencia entre fianza y seguro.

Fianza. Garantiza que sea cumplida una obligación jurídica de contenido económico que podría no cumplir el deudor originario.

Seguro. Indemniza al asegurado del daño causado por un siniestro de índole natural o humana, voluntaria o involuntaria.

Clases de fianzas.

Ramo I. Fidelidad. Garantiza responsabilidades pecuniarias de origen delictuoso en que pueda incurrir algún empleado por la comisión de hechos delictuosos llamados de infidelidad patrimonial.

Ramo II. Judiciales. Son las originadas por asuntos ventilados ante los diversos juzgados.

Ramo III. Generales. Son todas aquellas que no son de fidelidad ni judiciales.

Ramo IV. Créditos. Son las originadas por créditos otorgados por particulares, créditos intermediados por casas de bolsa, créditos otorgados por organismos del fomento a la vivienda, créditos otorgados e intermediados por el sistema bancario.

Fianza de Fidelidad.

El pago de la responsabilidad pecuniaria en que incurra el fiado (empleado) por la comisión de delitos como robo, fraude, abuso de confianza o peculado en bienes propiedad del beneficiario (patrón) o en bienes de cualquier naturaleza que le hayan sido confiados y de los cuales sea legalmente responsable.

En otras palabras, lo que garantiza la fianza de fidelidad es que si el empleado es culpable de alguno de los delitos arriba mencionados, las responsabilidades que resulten en su contra serán cubiertas por las compañías Afianzadoras hasta que se agote el monto de la fianza.

Fianzas Judiciales.

Son aquellas que se otorgan ante tribunales, administrativos y laborales.

Por lo general es su texto se contempla el procedimiento a seguir en caso de reclamación.

La reclamación se hace en el propio juzgado o tribunal por conducto de la Tesorería de la Federación o tesorerías locales.

Fianzas Generales.

Prácticamente este tipo de fianzas es ilimitado, ya que abarca toda clase de obligaciones, a excepción de las crediticias, en todos los ramos como el comercio, industrial, agrícola o bancario.

Estas se pueden dividir en dos grupos, para su mejor comprensión:

- * Ante autoridades gubernamentales.
- * Ante particulares.

1. Son expedidas ante la Tesorería de la Federación, estados, municipios, organismos descentralizados, empresas paraestatales, IMSS, ISSSTE, Pemex, etc., y afianzan diversos conceptos como:

- a) Concursos
- b) Anticipos
- c) Cumplimiento
- d) Buena Calidad.
- e) Concesiones
- f) Inconformidades
- g) Clausuras
- h) Impuestos de importación.

Características.

Se puede afianzar cualquier tipo de persona, física o moral, que proporcione las suficientes garantías de recuperación, con relación al monto de la fianza.

El monto de la fianza se establece en el contrato que da origen a la (s) fianzas, que es la contraprestación que da el solicitante de la fianza, fiador, beneficiario o tercero, a la afianzadora, a cambio de que ésta garantice el cumplimiento de una obligación, si el deudor no la cumple.

La fijación del monto de la prima no queda al arbitrio de las Afianzadoras.

El art.86 de la Ley Federal de Instituciones de Fianzas, dispone que el cobro de primas se sujetará a las tarifas que apruebe la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, dentro de los máximos y mínimos que las mismas establecen.

Ordinariamente se cobra la prima por anualidades de vigencia de la fianza por adelantado. La prima inicial siempre debe cubrir la primera anualidad.

Hay casos en los que se cobran dos o más anualidades desde el momento de la expedición: en los de arrendamiento, cuya duración sea mayor de un año, se cobrará por el termino que dure el contrato; en los de clausura de giros mercantiles, en los cuales la fianza deberá estar vigente durante cinco años mínimo cinco anualidades; que abarque la garantía. O sea que, las anualidades adelantadas se cobran cuando, desde el momento de la expedición, se sabe que la fianza estará vigente determinado tiempo mayor de un año.

Lo contrario, cobrar la prima por menos tiempo de una anualidad, no se hace .

Sólo se pueden hacer ajustes después de pagada una anualidad cuando se demuestre que la fianza pudo haberse cancelado desde principios de la segunda o posteriores anualidades, antes de que se iniciara el segundo semestre de la anualidad que va ser ajustada.

Con la prima inicial se cobra:

- a) El derecho fiscal de 5% sobre su importe, que establece la Ley Federal de Derechos.

- b) Gastos de expedición.
- c) Gastos de trámite ante la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros, cuando deben hacerse para aprobación de fianzas.
- d) Gastos de trámite ante el Registro Público de la Propiedad para verificar propiedades y gravámenes de las mismas.

Además, se cobrará el Impuesto sobre el Valor Agregado (IVA).

La prima debe ser cobrada precisamente en el momento de expedir la fianza. Por ningún motivo podrá ser entregada la póliza al interesado si no ha pagado la prima. En principio, el pago debe hacerse en efectivo; sólo se recibirán cheques certificados; o sin certificar cuando se trate de clientes conocidos.

Fianza de crédito.

El 24 de agosto de 1990 la S.H.C.P. publicó en el Diario Oficial de la Federación las "Reglas de Carácter General para el otorgamiento de fianzas que garanticen operaciones de crédito", donde faculta a las instituciones Afianzadoras a otorgar fianzas de este tipo exclusivamente cuando se trate de :

1. El pago derivado de operaciones de compra-venta de bienes y servicios o de distribución mercantil.
2. El pago total o parcial, del principal y accesorios financieros, derivados de créditos documentados en títulos inscritos en el Registro Nacional de Valores e Intermediarios.
3. El pago derivado de contratos de arrendamiento financiero.
4. El pago de financiamiento obtenido a través de contratos de créditos garantizados con certificados de depósito y bonos de prenda expedidos por un almacén general de depósito.
5. El pago derivado de descuentos de títulos de crédito o de contratos de factoraje financiero.

6. El pago de créditos otorgados por instituciones financieras para la exportación e importación de bienes y servicios.

En estas disposiciones se establecen condiciones especiales sobresaliendo las siguientes:

- Los beneficiarios deben estar constituidos como personas morales.
- Se pueden pactar deducibles.
- Deberán existir pólizas de seguros sobre los bienes materiales del contrato que origine la expedición de la fianza, y si el fiador es una persona física, seguro de vida.
- La afianzadora únicamente podrá retener hasta el 10% de su margen de operación y el resto deberá reafianzarlo.
- Se prohíbe a las instituciones de fianzas garantizar obligaciones que impliquen créditos directos como el mutuo en cualquiera de sus formas la cuenta corriente y el depósito de dinero. (26).

3.3 FONDO DE FIDEICOMISO PARA LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

PROMYP

Objetivo:

Promover y proporcionar financiamiento a la micro, pequeña y mediana empresa, a fin de procurar su sano desarrollo sobre la base de mejorar su productividad, de la oferta de las empresas industriales, comerciales y de servicio del país, que pertenece a estos estratos.

Definición de micro y pequeña empresa.

Tamaño :Micro, Personal ocupado; de 1 a 15 ventas netas anuales (último ejercicio fiscal o proyección a 12 meses), N\$ 900.00

Pequeña; de 16 a 100 personas, ventas anuales de N\$ 9,000.00

Sujeto de Crédito.

Nacional financiera apoya con recursos de este programa y a través de los intermediarios financieros a las personas legalmente constituidas como físicas o morales que desempeñan actividades; Industriales, comerciales y de servicios.

Modalidades de apoyo:

I. Capital de trabajo: Nómina, costos, gastos de operación, producto y materias primas, (adquisición de materia prima o productos terminados para su comercialización, pago de salarios y sueldos, otros gastos propios del giro).

II. Refaccionario: compra o arrendamiento financiero de maquinaria, equipo y local, así como modificaciones de instalaciones.

III. Crédito para reestructuración de pasivos: Nacional Financiera ha flexibilizado sus reglas de operación para apoyar la reestructuración de pasivos de las empresas. Se buscará que esta reestructuración de pasivos este acompañada por una reestructuración integral que eleve la productividad y competitividad de las empresas.

CUASICAPITAL:

Modalidades de Apoyo.

- Financiamiento a las micros, pequeñas y medianas empresas para que participen en esquemas asociativos, mediante la aportación de capital o la adquisición de partes sociales.

- Financiar a inversionistas (personas físicas), para que aporten capital o adquieran partes sociales de las empresas, con el objeto de mejorar su estructura financiera.

Proporciona además asesorías y estudios que consisten en promover y apoyar la elaboración de estudios y la contratación de asesorías, que fortalezcan técnicamente

las decisiones de inversión y la ejecución de proyectos, además de incrementar la capacidad de gestión empresarial.

Plazos máximos por tipo de crédito.

Tipo de crédito	Bancos Años/meses Gracia	Uniones Años/meses, Gracia	E.fom. Años/meses Gracia	A.fin Años/mese Gracia	Factor Días
Cap. de Trabajo	5/*	5/*	3/6		30-60-90
Maquinaria-Equipo	10/*	10/*	5/12	10/18	84/12
Instalaciones físicas	20/*	12/*	7/12	12/36	
Pasivos	7/*	7/*			
Estudios y Asesorías	5/*	5/*	3/6		
Cuasicapital	7/24	7/24	7/24		

* La gracia que requiera el proyecto. Las condiciones definitivas dependerán de la capacidad de pago de la empresa.

CAPITULO 4

(ENFOQUE ADMINISTRATIVO ANTE EL TRATADO)

4.1 PROCESO ADMINISTRATIVO

4.1.1 PLANEACION.

La planeación es la función administrativa que consiste en seleccionar entre alternativas, los objetivos, las políticas, los procedimientos y los programas de una organización.

Se presenta en cuatro formas distintas: Objetivos, políticas, procedimientos y programas.

* **Objetivos:** Son los fines o las metas que se pretende alcanzar, ya sea tratándose de la empresa en su conjunto, o sus departamentos, secciones o funciones.

* **Políticas:** son reglas o normas generales que sirven de guía al pensamiento y acción de los subordinados, las políticas se apoyan en los objetivos y los precisan. Se refieren a la organización en su conjunto, a sus secciones, departamentos o funciones.

* **Procedimientos.** Son planes más concretos, que norman el criterio y la acción que debe seguirse. Se apoyan en los objetivos y políticas. Implican la elección de los medios que se han de emplear y tienen como característica fundamental el señalar la secuencia cronológica de una actividad o conjunto de actividades.

* **Programas:** Son planes más complejos que los anteriores, se apoyan en los objetivos, en la políticas y en los procedimientos señalados de antemano; pero determinan con la mayor precisión posible el desarrollo de las actividades en función de los elementos esenciales; tiempo y dinero. Comprenden también a la empresa en su totalidad, o alguno de sus departamentos o secciones.

La planeación presupone la previsión dentro de las limitaciones humanas, de los factores que pueden influir favorablemente en el futuro, sobre la marcha de una organización.

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Esta previsión equivale a la determinación de las premisas de la planeación .

Pueden ser de dos grupos:

1. Las que se refieren a los factores externos a la organización.
2. Las que comprende los factores internos.

La planeación y las funciones generales de la administración.

La planeación de la organización.

Como la esencia de la organización es la coordinación de las actividades humanas en función de los elementos materiales y técnicos de que dispone la empresa, para lograr los fines que ésta persigue, dicha coordinación implica :

- * Separación y distribución de actividades.
- * La delegación adecuada de autoridad
- * La fijación de responsabilidad, y
- * El establecimiento de contactos y comunicaciones.

Ahora bien, todo esto se logra mediante la correspondiente planeación señalando de antemano los propósitos u objetivos que se persiguen, dando las reglas o políticas y determinando los procedimientos y programas a los que habrá de sujetarse el proceso mismo de la organización.

La planeación de la ejecución e integración.

La estructura de la empresa, constituye un aparato formal que prepara la acción y su encauzamiento futuro; por ello, es necesario integrar el conjunto humano que va a desarrollar las múltiples actividades de la empresa y poner a esos hombres en contacto con los materiales, las máquinas, los equipos, los recursos económicos, los métodos y sistemas.

La planeación del Control.

Función del control es la confrontación de los programas con los resultados concretos y reales, ya sea para eliminar los obstáculos para corregir las desviaciones de su ejecución, o para corregir los programas mismos si esto es necesario .

Es necesario que se analicen, se estudien , se escojan los medios apropiados, de acuerdo con la naturaleza de las actividades u operaciones de la empresa, en concordancia con las características de su organización.

La Planeación y las funciones específicas de la administración.

- * Ventas.
- * Producción
- * Finanzas.
- * Personal.

Planeación de Ventas:

La función de ventas y especialmente su planeación, ejercen una influencia directa y decisiva sobre los dos . Con ello se quiere decir que es el punto de vista de "ventas" lo que tiene que tomarse en cuenta de manera especial, para planear y organizar la producción y las finanzas, y también aspectos muy importantes en la rama de personal.

Planeación de la Producción:

Una correcta planeación de la producción debe basarse en las condiciones reales del mercado, en el conocimiento de las posibilidades de ventas.

Planeación Financiera.

La planeación financiera ha de determinar el monto de los recursos que se han de obtener para hacer posible la realización de los planes de la empresa. Además, la planeación debe estudiar las fuentes de financiamiento, los períodos o fechas de inversión, y todos los aspectos

fundamentales de la programación y control financiero que son indispensables.

Planeación de la Administración de Personal:

* **Objetivos;** fundamentalmente, la obtención de la máxima eficiencia, el más alto grado de cooperación y el mayor bienestar posible del personal.

* **Políticas;** son principios que reflejan el criterio de la empresa sobre problemas tales como adquisición de personal, salarios, incentivos, promociones o ascensos, medidas disciplinarias, despidos, planes de retiro, indemnizaciones, etc.,

* **Procedimientos ;** sistemas técnicos sobre selección de personal, adiestramiento, capacitación de supervisores, análisis y valuación de puestos.

* **Programas;** planes a corto y largo plazo tomando en consideración los problemas más urgentes y de inmediata resolución, las posibilidades económicas de la empresa y la capacidad de expansión de las actividades del departamento especializado.

4.1.2 ORGANIZACION:

ORGANIZAR: Es coordinar las actividades de todos los individuos que forman parte de una institución para el mejor aprovechamiento de los elementos materiales, económicos y humanos, en la realización de los fines que la propia institución persigue.

La organización procura que las actividades logren el mejor aprovechamiento posible de la materia prima, de la maquinaria, de las instalaciones y de todos los demás bienes y recursos económicos con que la institución cuenta.

Este mejor aprovechamiento comprende, y debe hacerse notar de una manera especial, a los elementos humanos.

La organización exige que las actividades humanas se orienten hacia la realización concreta y eficaz de los propósitos y finalidades que a la misma institución corresponden.

Estos fines son individuales y sociales, enfocados a una producción abundante pero que, por otra parte sea retribuable en salarios justos.

La organización requiere para todo que dichas actividades estén debidamente coordinadas. Esta es la esencia, la parte medular de la organización.

Coordinar significa armonizar, hacer que las múltiples y diversas actividades de los individuos formen un todo.

Los principios de jerarquía son:

- * Los diferentes tipos de autoridad que existen dentro de una institución.
- * Los diferentes grados de cada autoridad.

En lo que respecta al primer caso, cabría distinguir entre la autoridad lineal que es propia de las actividades básicas de la institución, y la autoridad de tipo "staff", o sea de asesoramiento técnico, propia del departamento de personal.

Tipos de Organización:

Sistema Lineal Simple

Sistema Funcional de Taylor

Sistema Lineal y de "Estados Mayores".

Este tipo de organización se caracteriza por establecer una línea directa de mando y de responsabilidad entre los diferentes jefes, de tal manera que cada uno de ellos recibe órdenes de su superior, con la obligación de llevarla a cabo mediante instrucciones precisas a sus subordinados.

Tipo de organización: es siempre descendente, la línea de responsabilidad ascendente.

Ventajas:

Es un tipo de organización muy sencillo. Es fácil de entender por todos los individuos que participan en ella.

Divide con toda claridad tanto la autoridad como la responsabilidad. Este tipo de organización es sumamente estable. Sus cuadros de mando no cambian con facilidad.

Favorece una actuación rápida. Las órdenes e instrucciones se transmiten con rapidez y de igual manera son ejecutadas. La organización lineal favorece el mantenimiento de la disciplina.

Desventajas:

Este sistema de organización es muy rígido.

Debido al control directo que tiene todo jefe con sus subordinados, éste puede viciarlo y hacerlo arbitrario en el trato con su personal.

En la organización lineal se carece del auxilio de especialistas, lo que hace que frecuentemente se mantengan métodos de trabajos atrasados. Los supervisores ofrecen marcada resistencia a los cambios y progresos. Los jefes que ocupan posiciones clave se encuentran casi siempre sobrecargados de trabajo.

La pérdida de uno o dos hombres en los puestos de mando, puede poner en serio peligro a la organización.

Sistema Funcional o de Taylor:

Este tipo de organización se basa en un principio básico que es la especialización de el trabajo.

Ventajas:

1. Esta organización se basa en la especialización del trabajo.
2. La subdivisión del trabajo está planeada científicamente.

3. El trabajo intelectual es de efectos rápidos en las instalación de un proceso nuevo.
4. Este tipo de organización es de efectos rápidos en la instalación de un proceso nuevo.

Desventajas:

1. Se manifiesta una falta de estabilidad en la estructura.
2. La dilución de la responsabilidad puede quebrantar la disciplina y desconcertar al obrero.
3. La superposición de autoridades puede provocar conflictos entre los propios supervisores.
4. La iniciativa personal de cada supervisor están bastante reducida.
5. No hay cadena de continuidad entre los superiores y los subordinados .

STAFF:

Este tipo de organización aprovecha las ventajas del sistema lineal y elimina gran parte de sus inconvenientes mediante el funcionamiento de cuerpos técnicos de asesoramiento y de servicio, que auxilian a los jefes del sistema lineal.

Ventajas:

1. Este sistema está fincado en una especialización de funciones debidamente planeada.
2. Proporciona conocimientos especializados a los jefes de línea.
3. Delimita la responsabilidad y la unidad de mando.

4. Permite la continuidad en la organización y proporciona reservas para sustituir ejecutivos mediante los asesores técnicos

Desventajas:

1. En ocasiones se confunden los campos de los asesores técnicos y los ejecutivos de línea.
2. Por falta de comprensión de la función que desempeñan los cuerpos de asesoramiento existe la tendencia a nulificar su actividad.

Este tipo de organización es el más empleado generalmente en la mayoría de las empresas modernas de importancia.

Tipos de Autoridad

- a) La autoridad lineal
- b) La autoridad de asesoramiento técnico (Staff)
- c) La autoridad Funcional.

La autoridad lineal es la relación de mando directo que existe entre un jefe y un subordinado, pueden prolongarse indefinidamente.

Los principios de autoridad lineal.

Principio de la jerarquía.

El ejercicio del mando se ejerce a través de una serie de puestos que en la estructura de la empresa forman una escala descendente, desde el de mayor categoría hasta aquel último que tiene funciones exclusivamente operativas.

Principio de unidad de mando.

Dentro de una organización cada individuo debe recibir órdenes y depender de un solo jefe.

Principio de la Unidad de Dirección.

Fayol enunció que debe haber un sólo jefe y un sólo programa para un conjunto de operaciones que tiendan al mismo fin.

Principio del Tramo de Control.

Consiste en evitar que un jefe tenga bajo sus órdenes un número superior de subordinados el que pueda supervisar con eficiencia.

La Autoridad Staff o de asesoramiento técnico.

La autoridad staff no implica una relación de mando, sino una relación especial de asesoramiento técnico entre dos puestos, consecuentemente, entre las personas que los desempeñan.

La autoridad "staff" tiene como característica esencial la de ser una autoridad auxiliar y complementarias de la de tipo lineal.

Autoridad Staff no es ni debe ser opuesta a la autoridad de línea. Entre ambas debe existir siempre una perfecta coordinación, porque mutuamente se complementan.

La Autoridad Funcional.

Principios básicos, debe tenerse en cuenta que el jefe con autoridad funcional necesita hacer uso de ella única y exclusivamente en los casos y circunstancias que se hayan fijado de antemano.

Un segundo principio es, la autoridad funcional debe limitarse tanto sea posible, para mantener intacta la independencia de la autoridad lineal. La autoridad funcional actúa exclusivamente o casi únicamente en materias de procedimientos o en cuestiones técnicas.

Debe procurarse que el jefe con autoridad funcional obtenga la colaboración y apoyo de otros jefes en aquellos departamentos en que les corresponden intervenir.

4.1.3 INTEGRACION.

Las etapas de la integración son:

- * Reclutamiento
- * Selección
- * Adiestramiento
- * Ascenso y retiro de los subordinados.

Las actividades de reclutamiento son:

- * Determinación de necesidades de contratación. (y se clasifica en)
 - Cierta Número (cantidad).
 - Cierta Tipo (características, no cualquier personal).
 - Cierta Fecha (día determinado o aproximado).
- * Determinación de las fuentes de abastecimientos.

La determinación de las fuentes de abastecimiento de personal para una empresa específica, serán seleccionadas las fuentes que puedan ofrecer mejores resultados en cuanto a calidad, rapidez y efectividad.

- * Determinación de los medios de reclutamiento.

Son los métodos por los cuales se explotan las fuentes de abastecimiento de personal para reclutamiento general, éstos medios se determinan de acuerdo con condiciones y políticas de cada organización.

Selección. Es exclusivamente el conjunto de actividades que tienen por objetivo de terminar, al mejor candidato que cubra los requisitos presentes y futuros de ese puesto.

Los medios técnicos que tenemos para llevar a cabo una selección son:

Entrevista preliminar

Hoja de solicitud.

Entrevista

Examen médico

Encuesta socioeconómica

Introducción.

El adiestramiento se entiende como la habilidad o destreza adquirida, por regla general, en el trabajo físico, se imparte a los empleados de menor categoría.

La capacitación incluye el adiestramiento, pero su objetivo principal es el de proporcionar conocimientos de carácter intelectual, sobre todo en los aspectos técnicos de trabajo.

El desarrollo significa el progreso intelectual del hombre y, abarca la adquisición de conocimientos, el fortalecimiento de la voluntad, la disciplina del carácter y la adquisición de todas las habilidades que son requeridas para una labor eficiente.

4.1.4 DIRECCION.

La dirección administrativa es la actividad por la cual el jefe encauza las actividades de sus subordinados para lograr la consecución de los fines y programas anteriormente elaborados en la planeación de su departamento.

La dirección puede entenderse como la habilidad que debe desarrollar todo jefe de conducir a sus subordinados al éxito en su trabajo, despertando en ellos el sentido de cooperación y entusiasmo necesarios a través del uso inteligente de la motivación.

En nuestros esfuerzos por dirigir eficientemente a los empleados debemos aprender a comprenderlos y a comprender sus patrones de conducta. Esta comprensión nos permitirá determinar el tipo de estímulo que

se ha de dar a un subordinado para obtener la conducta o el desempeño deseado. Nos permitirá predecir con mayor exactitud el patrón de conducta que producirá la aplicación de un estímulo conocido a un individuo o a un grupo en particular. Nos ayudará a descubrir y a superar las causas de sus patrones indeseables de conducta.

Los principios fundamentales de la naturaleza humana nos ofrecen el conocimiento y la comprensión necesarias para saber que es lo que realmente mueve a los individuos. La aplicación de estos conocimientos y la comprensión en nuestro trato diario con subordinados, asociados, superiores, clientes y otros individuos, mejorará nuestras relaciones humanas y nuestras habilidades y de supervisión.

La comunicación determina las diferentes relaciones que existen entre los distintos puestos que integran una institución, sus diferentes niveles jerárquicos, los grados de autoridades que les corresponden.

a) El conjunto de relaciones teóricas y abstractas que existen entre los puestos, constituyen lo que se conoce con el nombre de organización formal.

b) El conjunto de las relaciones que existen entre las personas que ocupan tales puestos se conoce como organización social.

c) El conjunto de las relaciones humanas que se establecen entre las personas por motivos diferentes de las actividades oficiales que se ejecutan, se conocen con el nombre de organización informal.

Existen dos formas distintas de comunicación.

a) La comunicación que puede llamarse oficial.

b) La comunicación extraoficial o informal.

Ambas se encuentran unidas y constituyen la verdadera estructura humana o social.

Tipos de comunicación oficial.

* Comunicación vertical descendente. Por lo anterior, esta comunicación se entiende sin dificultad alguna, es la comunicación por la que los jefes se ponen en contacto con sus subordinados, según los diferentes niveles jerárquicos y grados de autoridad que les son propios.

* Comunicación vertical ascendente. Es aquella por la cual los subordinados entran en contacto con sus superiores.

* Comunicación lateral. Esta se refiere a los contactos que guardan entre sí los individuos que pertenecen al mismo nivel jerárquico, como directores, jefes departamentales. Supervisores, empleados, etc.

Es evidente que estos tres tipos principales de comunicación oficial se complementan recíprocamente y, en conjunto, constituyen el aspecto dinámico por excelencia de la vida de una institución.

La comunicación informal. Es el conjunto de las relaciones por las cuales los individuos entran en contacto por razón de sus puestos y consecuentemente de sus actividades dentro del trabajo, o por motivos particulares, tales como la edad, sexo, grado de educación, la clase social y otras circunstancias especiales.

Cada uno de estos grupos se establecen costumbres y múltiples relaciones que muchas veces tienen tanta o más importancia que los vínculos puramente formales derivados directamente del trabajo.

Es muy importante conocer este conjunto de relaciones, que se conocen con el nombre de organización informal ya que unas veces pueden favorecer enormemente el relacionamiento oficial, otras, por el contrario, obstaculizan entorpecen y hasta llegan a constituir barreras infranqueables para el funcionamiento normal de la misma.

4.1.5. CONTROL.

El control es una función de la Dirección de cualquier organización definida por Harold Koontz como: "La medición y corrección de la ejecución encomendada a los subordinados, con el fin de asegurar el alcance de los objetivos aprobados y de los planes adoptados.

Los controles tienen como propósito fundamental.

- * Como instrumentos de supervisión
- * Como medios para obligar a cumplir planes
- * Como bases para fundar nuevos planes de uso futuro.

Los controles proyectados para cualquier organización son defectuosos si no son flexibles y consistentes.

Por sus áreas, podemos subdividir los controles en :

- * Controles de Servicios
- * Controles de Producción
- * Controles financieros y contables
- * Controles administrativos
- * Controles de calidad (administración y operativa).
- * Controles de personal
- * Controles generales
- * Controles centrales, etc.

Los tipos de controles enunciados, son fundamentalmente de naturaleza:

- * Personal
- * Instrumental
- * Cuantitativa, y
- * Cualitativa.

De no ser así no podríamos nunca llenar los requisitos básicos enunciados anteriormente.

- a) Como instrumentos de supervisión.

- b) Como medios para obligar al cumplimiento de los planes
- c) Como bases para fundar nuevos planes, de uso futuro.

En general los controles son:

* Instrumentos para	-----	Supervisión: Obliga a cumplir Planes, Fundar Nuevos Planes
* Tiene por Objeto	-----	Medir Ejecución, Corregir Ejecución
* Se Apoya en	-----	Planes y Programas, Presupuestos
Actua en	-----	El Presente, El Futuro
* Deben Ajustarse	-----	A quien los usa, A la Medida Controlada
* Deben ser	-----	Flexibles y Consistentes Reflejo Poco costosos Fáciles de entender
* Deben Vigilar	-----	Puntos Estaratégicos De modo Constante Utilizando Normas
* Deben Señalar	-----	Desviaciones, Dónde, Por qué, Quién, Medidas Correctoras.
* Hacen Posible	-----	Conocimiento Actua a tiempo Planeación Eficaz
* Incluyen	-----	Lo Util No Detalle

El Consejo de Administración Controla:

LA CALIDAD DE LA GERENCIA

* Examina	-----	Análisis Exposiciones
* Juzga	-----	Principios Desviaciones Errores Incertidumbre Criterios Firmeza Conocimientos

El Supervisor de control de calidad

LA MARCHA

* Analizando	-----	Tendencias Posibilidades Futuro de Productos Mercado Progreso Técnico Factores Políticos Factores Sociels Posición Influencia
--------------	-------	---

La Gerencia General ha de controlar

LA PLANEACION Y EJECUCION

- * Examinando ----- Ingresos
Egresos
Variaciones del activo
Efectivo en caja
Balance
Perdidas y Ganancias
- * Vigilando ----- Tiempo
Lugar
Material
Producto
- * Utilizando ----- Auditorias
Unidad centralizada

La Gerencia General con las Gerencias parciales deben controlar.

- * Mediante comparaciones ----- Personal
Relaciones
Ventas
Producción
Inventarios
Compras
Finanzas
Publicidad

La naturaleza del control.

- * Personal ----- Supervisión
Revisión
Análisis
- * Instrumental ----- Medidas
Pesos
Tests
- * Cuantitativo ----- Número
Máximos y mínimos
Monetarios
- * Cualitativo ----- Color
Tamaño y volúmenes
Laboratorio (31)

4.2 ADMINISTRACION POR OBJETIVOS.

La Administración por Objetivos es un sistema dinámico que integra la necesidad de la compañía de alcanzar sus objetivos de lucro y crecimiento, a la par de la necesidad del gerente de contribuir a su propio desarrollo. Es un estilo exigente y compensador de administración de empresas.

En las varias definiciones de A.P.O. encontramos los siguientes elementos en común, que además son comunes a todos los sistemas de A.P.O.

1. Establecimiento conjunto de objetivos entre el ejecutivo y su superior.
2. Establecimiento de objetivos para cada posición.
3. Interrelación de objetivos.
4. Establecimiento del sistema de revisión y reciclaje
5. Énfasis en la medición y en el control.
6. Participación actuante de la jefatura.
7. Apoyo intenso del "staff" durante los primeros períodos.

Elementos comunes a los sistemas de A.P.O.

1. Establecimiento conjunto de objetivos entre el ejecutivo y su superior.

La mayor parte de los sistemas de A.P.O. utiliza el establecimiento conjunto de objetivos. Tanto el ejecutivo como su superior participan del proceso de establecimiento y formulación de objetivos. Esa participación, sin embargo, varía mucho según el sistema adoptado. En la mayor parte de los casos, el superior hace el trabajo preliminar, mientras que en otros, los consultores externos hacen casi todo. La participación del ejecutivo puede variar, desde la simple presencia en las reuniones, donde puede ser oído, hasta la posibilidad de iniciar la propuesta de reestructuración del trabajo con relativa autonomía en el desarrollo del plan.

2. Establecimiento de objetivos para cada posición.

Básicamente la A.P.O. está fundamentada en el establecimiento de objetivos, por posiciones de gerencia. Los objetivos, a alto nivel, pueden denominarse "objetivos", "metas", "blancos" o "finalidades", no obstante, la idea básica es la misma: determinar los resultados que un gerente es su cargo deberá alcanzar. Frecuentemente los sistemas A.P.O. definen objetivos cuantificados (numéricos) y con tiempo predeterminados. Algunos definen reglas "subjetivas" para cargos de "staff". La mayoría de los sistemas admite de cuatro a ocho objetivos para cada posición específica, pudiendo existir hasta 10 objetivos.

3. Interrelación de objetivos.

Siempre existe alguna forma de correlacionar los objetivos, de los varios órganos o gerentes involucrados aunque no todos los objetivos estén apoyados en los mismos principios básicos. Esa unión es virtualmente automática, mezclando objetivos comerciales con objetivos de producción, por ejemplo, u objetivos de un nivel con los objetivos de los niveles superiores e inferiores.

4. Establecimiento del sistema de revisión y reciclaje.

Prácticamente todos los sistemas de A.P.O. poseen alguna forma de revisión regulas del progreso efectuado, mediante los objetivos ya alcanzados y los que deben alcanzarse, permitiendo qu@ sean tomadas algunas medidas y fijados nuevos objetivos para el período siguiente. Generalmente hay un ciclo típico, que abarca las siguientes etapas:

- a) Se establecen los objetivos para el primer año;
- b) Se efectúan la primera evaluación del progreso;
- c) Se efectúan la revisión y reajustes necesarios;
- d) Se establecen los objetivos para el segundo año. Esa revisión y reciclaje se hacen siempre conjuntamente entre el ejecutivo y su superior.

- e) Se establecen objetivos para el segundo año, habida cuenta de los reajustes hechos y de la situación futura.

5. Énfasis en la medición y en el control.

La A.P.O. hace énfasis en la cuantificación, la medición y el control. Se hace necesario medir los resultados alcanzados y compararlos con los resultados planeados. Si un objetivo no puede medirse, sus resultados no pueden conocerse, y si un objetivo no puede controlarse, el hecho de alcanzarlo no puede ser evaluado.

La medición y el control causan las mayores dificultades de implantación de la A.P.O., pues si no puede medirse el resultado, es mejor olvidarse del asunto.

6. Participación actuante de la jefatura.

Hay gran participación del superior. La mayor parte de los sistemas de A.P.O., involucra más al superior que al subordinado. Hay casos en que el superior establece los objetivos, "los vende", los mide y evalúa el progreso. Ese proceso usado frecuentemente es mucho más "control por objetivos" que "administración por objetivos".

7. Apoyo intenso del "Staff" durante los primeros períodos.

La implantación de la A.P.O., requiere el apoyo de un "staff" previamente entrenado y preparado. El método de "hágalo usted mismo" no es aconsejable en A.P.O. (32)

4.2.1. OBJETIVOS DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

En las negociaciones del TLC, México ha insistido en el reconocimiento de los distintos grados de desarrollo entre su economía y las de Canadá y Estados Unidos. La consolidación de las ventajas arancelarias que México recibe por parte de esos países al amparo de los Sistemas Generalizados de Preferencias y la eliminación de las restricciones correspondientes, constituyen una de las formas prácticas de reconocer la asimetría existente en el grado de desarrollo entre los tres países. En este sentido destaca que México recibe de los Estados Unidos y Canadá un tratamiento preferencial, precisamente en reconocimiento de su menor nivel de desarrollo. Así, el SGP permite la entrada

libre de 4,300 productos, porcentaje importante del total de las fracciones estadounidenses.

El objetivo del grupo de aranceles en negociar plazos de desgravación que brinden oportunidad a los sectores de las economías de adecuarse al entorno de largo plazo. Para tal efecto, en México se ha llevado a cabo un intenso proceso de consultas con más de 140 sectores productivos que integran la Coordinación de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior, el Congreso Agrario Permanente, la confederación Nacional Campesina, La confederación Nacional de la Pequeña Propiedad y otras organizaciones representativas de los sectores privado social.

Con ellos se elaboró una lista de negociación por sectores, distinguiendo entre aquellos productos en los que la planta productiva mexicana está preparada para competir de inmediato y aquellos más sensibles que requieran de un periodo mayor de transición, con objeto de realizar los ajustes necesarios que eleven sus niveles de competitividad.

En el contexto anterior, México pugna para que se consoliden los sistemas de extensiones y preferencias de Canadá y Estados Unidos, como forma de reconocer la asimetría existente entre la economía nacional y las de Canadá y Estados Unidos.

Cabe destacar que la desgravación arancelaria resultante del Tratado de Libre Comercio, se aplicará sólo a los productos que, de acuerdo a las reglas de origen que se negocien en el marco del Tratado, se consideren procedentes de los países signatarios. Los aranceles mexicanos y otros impuestos de importación continuarán en vigor para los productos que provengan de terceros países.

La mesa de negociaciones de aranceles se ha reunido en cinco ocasiones. La primera, en la ciudad de Ottawa el 28 de Junio de 1991, se enfocó al análisis de las principales variables bajo las que se realizaría esta negociación. En forma pragmática, los tres países acordaron la conveniencia de no llegar a decisión alguna sin antes proceder a intercambiar propuestas de desgravación a nivel de producto, con el fin de acumular mayores elementos de juicio sobre la manera apropiada de plantear la reducción de los aranceles.

En la segunda reunión se realizó el intercambio de propuestas de desgravación arancelarias por producto, en tres categorías genéricas; inmediata, media y lenta.

En la tercera y cuarta sesión se analizaron las propuestas de los tres países.

En la quinta reunión, que tuvo lugar el 20 y 21 de octubre en la ciudad de Washington, D.C., se inició la negociación de la desgravación de diez capítulos : sal, azufre, tierras y piedras, yesos, cales y cementos ; minerales, escorias y cenizas; peletería y confecciones de peletería, peletería artificial o ficticia; corcho y sus manufacturas; manufacturas de espartería o de cestería; plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón, flores artificiales; manufacturas de cabellos; perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, metales preciosos, chapados de metales preciosos, manufacturas de estas materias, bisutería y monedas; cobre y manufacturas de cobre; armas y municiones, sus partes y accesorios; y objetos de arte, de colección de antigüedad.

Octubre de 1991.

El gobierno de un país que constituye el principal comprador de bienes y servicios en cualquier economía. En múltiples ocasiones, esta capacidad se ha utilizado como un instrumento para fomentar el desarrollo de ciertas industrias, aunque en ocasiones pueda ser en detrimento, tanto del consumidor nacional como del proveedor extranjero. En este sentido, las reglamentaciones nacionales para compras gubernamentales se han convertido en una barrera no arancelaria para los flujos de comercio entre los países.

Para evitar que estos obstáculos impidan el comercio de bienes y servicios en las adquisiciones del sector público, los países han realizado varias negociaciones internacionales que garanticen el acceso recíproco a sus mercados nacionales. En la actualidad, existen dos acuerdos internacionales que constituyen un marco de referencia para la negociación del TLC en América del norte; el Código de Compras del Sector Público del GATT y el capítulo 13 del Acuerdo de Libre Comercio Canadá Estados Unidos. (ALC).

4.2.2 CODIGO DE COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO DEL GATT.

Este Código tiene como objeto promover una mayor competencia internacional en las licitaciones que realizan los gobiernos y para ello establece reglas detalladas sobre la forma de licitar y adjudicar los contratos de suministro. El Código persigue una mayor

transparencia en las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras gubernamentales y obliga a los países signatarios a no discriminar a los proveedores extranjeros.

Las obligaciones del Código se aplican en contratos con un valor superior a los 130 mil DEG (derechos especiales de giro), que equivalen a 156 mil dólares. Estas disposiciones sólo cubren los contratos de bienes, pues los servicios se encuentran excluidos de la cobertura del código.

El funcionamiento de este instrumento ha ofrecido nuevas e importantes oportunidades de acceso a mercados que tradicionalmente han carecido de normas internacionales y que, con frecuencia, están cerrados a licitaciones públicas en igualdad de condiciones.

Hasta la fecha, los derechos y obligaciones del Código surten efecto para los 21 países signatarios: Austria, Estados Unidos, La Comunidad Europea (con excepción de Grecia y Portugal), Finlandia, Hong Kong, Israel, Japón, Noruega, Singapur, Suecia y Suiza. Cuando México se adhirió al GATT no suscribió el Código de compras y actualmente, mantiene un status de observador.

Con objeto de mejorar y ampliar las disposiciones del Código se están llevando a cabo negociaciones en el marco de la Ronda de Uruguay del GATT. Entre los principales objetivos que se persiguen está la inclusión de los servicios que contrata un gobierno, así como otros sectores aún no cubiertos por el propio Código del GATT. También se han presentado propuestas para promover una mayor participación de los países en desarrollo en las adquisiciones gubernamentales de los países más adelantados.

LAS COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO EN ALC.

El capítulo 13 del ALC Canadá Estados Unidos reafirma los compromisos adoptados por ambos países en el Código del GATT, del cual son signatarios. Además, el ALC amplió una serie de disposiciones del Código, entre otras las siguientes:

Se redujo el valor de los contratos gubernamentales que deben someterse a licitación internacional de 156 mil dólares en el Código, a 25 mil dólares en el ALC. Esto significa que las nuevas formas que se pactaron en el ALC rigen sólo para contratos entre 25 y 156 mil dólares; para contratos mayores, ambos países deben guiarse por las reglas del Código.

Se incluyeron procedimientos adicionales para garantizar la transparencia en los mecanismos de licitación de las entidades cubiertas por el acuerdo de compras gubernamentales. Con ello se busca fomentar la utilización de procedimientos competitivos en las adquisiciones del sector público.

Se establecieron lineamientos para que una autoridad imparcial de cada país investigue las inconformidades de proveedores, derivadas de los procedimientos de licitación. Esta autoridad esta facultada para suspender derechos y obligaciones derivados de fallos viciados.

Se convino en incorporar al ALC el resultado de las negociaciones futuras que se realicen en el Código del GATT . En particular, este compromiso permitirá ampliar la cobertura actual de las entidades del sector público que están incluidas en el Código.

Como resultado de estas negociaciones, en las licitaciones de entidades cubiertas por el Acuerdo, Estados Unidos se comprometió a no aplicar sus restricciones denominadas "Compre Americano", a los proveedores canadienses . Canadá, a su vez, se obligó a no aplicar procedimientos discriminatorios a los productos estadounidenses.

Las entidades gubernamentales de los países sujetas a las disposiciones del ALC fueron enumeradas en el Acuerdo. Esta lista reproduce exactamente la cobertura negociada en el Código del GATT y se limita a entidades del Gobierno Federal.

En el caso de Estados Unidos se mencionan once Departamentos de Estado (secretarías), y 40 agencias y comisiones federales, incluyendo la administración Nacional de Aeronáutica y del espacio, NASA . Se excluyen los Departamentos de Energía y el de Transportes, los negocios reservados a pequeñas empresas y minorías y productos relacionados con seguridad nacional como es el material bélico.

Canadá por su parte, incluyó a 22 Departamentos del Gobierno y diez agencias federales , sin embargo, excluyó los Departamentos de Transportes, de Comunicaciones y el de Pesquerías y Océanos. Asimismo, los negocios reservados para pequeñas empresas y las compras relacionadas con seguridad nacional, tampoco se incluyeron.

Situación de los proveedores Mexicanos en Canadá y Estados Unidos.

La constitución política de México establece que las compras del Estado deben someterse a un proceso de licitación pública, mediante convocatoria, con objeto de garantizar las mejores condiciones en cuanto a precio, calidad y financiamiento. (artículo 134).

La legislación mexicana en materia de compras del sector público está comprendida fundamentalmente en la Ley de Adquisiciones, Arrendamientos y Prestación de Servicios relacionados con bienes muebles. La Ley recomienda a las entidades públicas que, preferentemente, utilicen bienes y servicios de procedencia nacional (artículo 13).

El sistema mexicano de licitaciones está abierto a los proveedores de todos los países, miembros o no del GATT. Estados Unidos, por su parte, impone una política discriminatoria a todos aquellos países que, como México, no son signatarios del Código de Compras del sector público del GATT. Por ello, en la mayoría de los casos, los proveedores, mexicanos no pueden participar en los concursos del sector público canadiense y estadounidense.

Además, existen otras limitantes estadounidenses, como la mencionada, "Compre Americano", y el Título III de la Ley de Acuerdos Comerciales de 1979, entre otras disposiciones. En particular, las restricciones "Compre Americano" establece una preferencia en favor de proveedores estadounidenses de 6 a 12 % en el diferencial de precios frente a ofertas extranjeras, preferencia que asciende a 50% en el caso de contratos del Departamento de Defensa.

Canadá mantiene disposiciones similares. En su "Política de Contenido Canadiense" concede prioridad a aquellas ofertas que tengan el contenido nacional más alto. Además, se otorgan preferencias de 10% a proveedores nacionales en los diferenciales de precios en licitaciones internacionales.

El objetivo central del grupo mexicano de negociación sobre Compras Gubernamentales es eliminar el tratamiento discriminatorio que actualmente reciben los productos nacionales en Estados Unidos y Canadá. El principio básico que ha guiado la posición mexicana, en esta materia, es otorgar acceso recíproco a los productores de las tres naciones. Esto significa que, en proporción al monto total de las compras públicas de cada país, el acceso sea simétrico.

El principio de "trato nacional" es el criterio fundamental que orienta las negociaciones, ya que implica que los proveedores de los tres países compitan en igualdad de condiciones en las licitaciones convocadas por los gobiernos de la región. Este principio evitaría que se apliquen, a empresas mexicanas, las disposiciones sobre "Compre Americano" y la "Política de Contenido Canadiense". El principio de trato nacional sólo se aplicaría a las dependencias, entidades y productos cubiertos por el acuerdo. Asimismo, se determinarían los montos de los contratos que se beneficiarían del "trato nacional".

Las negociaciones en materia de compras del sector público se han centrado, fundamentalmente, en los siguientes puntos:

Cobertura y alcance sectorial de las concesiones comprendidas bajo los principios de trato nacional y no discriminación.

Valor de los contratos cubiertos por el acuerdo .

Principios que rigen los procedimientos de licitaciones públicas, como son la transparencia y la promoción de mecanismos competitivos.

Beneficios para México.

El establecimiento de criterios adecuados permitirá a muchas pequeñas y medianas empresas mexicanas acceder a numerosos concursos públicos en Estados Unidos y Canadá. Los proveedores mexicanos se verán beneficiados por esta negociaciones a través de la:

Creación de canales de comercialización y contactos adecuados para vender directamente a las entidades gubernamentales de Canadá y Estados Unidos.

Integración vertical de industriales mexicanos con proveedores ya establecidos en sus países a través de mecanismos de subcontratación. Ello favorecerá la especialización, las economías de escala y una mayor utilización de la planta productiva nacional.

Avance de las negociaciones:

Actualmente el grupo de negociación sobre compras gubernamentales, reunido en cuatro ocasiones, se encuentra en una fase de intercambio de información. Este, se

ha centrado en el conocimiento de los procedimientos de compras del sector público en los tres países y en la entrega recíproca de información estadística sobre la estructura de compras gubernamentales.

Además, el grupo de negociación analiza áreas específicas para definir la cobertura en esta materia : es decir, si además de las compras que efectúa el Gobierno Federal se incluirán las adquisiciones de los estados y municipios, así como las empresas paraestatales . Finalmente, también se han estudiado los montos a partir de los cuales se aplicarían las futuras reglas.

Las adquisiciones de bienes y servicios del sector público en Estados Unidos durante 1989, se estimaron en alrededor de 550 mil millones de dólares. El Gobierno Federal participo con cerca de 35% de ellas, mientras que el resto lo representaron las adquisiciones de las autoridades regionales.

Las compras del sector público canadiense, a su vez, ascendieron a 52 millones de dólares en 1989. Al gobierno federal le correspondió el 15%, a las provincias el 30% y el restante 55% a las adquisiciones del sector paraestatal de ese país (Crown Corporations).

Las adquisiciones de bienes y servicios del sector público mexicano ascendieron en 1989 a 15 mil millones de dólares. La composición del gasto público fue la siguiente: el sector paraestatal 74%, del cual Pemex y la Comisión Federal de Electricidad participaron con más de la mitad. Las compras del Gobierno Federal, a su vez, representaron el 11% y las de estados y municipios el 15%.

Septiembre de 1991.

En el comercio internacional se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados y que la mayoría de los países condenan como nocivas para el desarrollo de sanos flujos comerciales. A tales conductas se les conoce practicas desleales de comercio. Los dos casos principales son el dumping y los subsidios que un país otorga a sus exportadores.

DUMPING

Cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume que están realizando dumping. En casos extremos, puede ocurrir que una empresa pierda dinero al

exportar y lo compense con el sobreprecio interno. El dumping afecta gravemente a las industrias locales por lo que los países han adoptado legislaciones específicas para combatir esta práctica desleal.

Con base en las disposiciones legales, los gobiernos pueden determinar la diferencia entre el precio de un artículo en el mercado de origen y el de exportación, estableciendo así, la diferencia que se conoce como "margen de dumping". Una vez determinado el margen, la sanción usual consiste en establecer un impuesto a la importación de magnitud equivalente.

Pese a que los elementos para determinar el dumping parecen sencillos, se ha encontrado, desde hace años, que los gobiernos han utilizado las leyes y procedimientos antidumping, no sólo para corregir conductas desleales, sino también como un instrumento de protección comercial.

Existen casos en que se justifican diferencias entre el precio de un producto en su mercado de origen y el precio en el mercado de exportación, como pueden ser, entre otros factores, costos de transporte, descuentos de mayoreo, empaques diferentes en uno y otro mercado. Ello complica el determinar las situaciones de dumping, por lo cual los procedimientos para hacerlo deben ser claros a fin de evitar que se utilicen como un instrumento neo-proteccionista y, además, deben ser justos para dar oportunidad a las empresas acusadas de defenderse oportunamente.

LOS SUBSIDIOS A LA EXPORTACION.

La segunda práctica que se considera desleal en el comercio internacional es el otorgamiento de subsidios gubernamentales a las empresas exportadoras. Si un país otorga subsidios es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción y, por tanto, existen el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal.

Para hacer frente a esta práctica desleal, los países que participan activamente en el comercio internacional han promulgado leyes y procedimientos para combatirla. Por regla general, estas disposiciones tienden a ser similares a las que se establecen para enfrentar el dumping: cuando alguna entidad gubernamental recibe una denuncia de los productores afectados debe investigar si los productos importados han sido fabricados por empresas beneficiarias de subsidios en su país de origen y, sobre esa

base, determinar el monto de la diferencia. Así, el país afectado puede establecer un impuesto compensatorio que elimine el efecto de la subvención.

Al igual que en el caso del dumping, a pesar de la sencillez del concepto no siempre es fácil determinar si algún producto importado se ha beneficiado de un subsidio que pueda considerarse compensable, ya que el subsidio tiene formas difíciles de detectar, como tasas de interés artificialmente bajas en los créditos a exportadores o precios especiales para los insumos que los exportadores compran a las empresas del sector público.

Como ocurre con los procedimientos antidumping, es posible que un país pueda utilizar las leyes y procedimientos que establecen impuestos compensatorios, como una forma de protección comercial. Para reducir este riesgo es necesario que los criterios para determinar si un subsidio es compensable o no, sean transparentes y prevean los mecanismos de defensa para el exportador.

4.2.3. SISTEMA MEXICANO CONTRA PRACTICAS DESLEALES DE COMERCIO

Para hacer frente a las prácticas desleales de comercio, México estableció un sistema cuyas principales características jurídicas y administrativas se exponen a continuación.

DISPOSICIONES JURUDICAS

En México, el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional tiene su fundamento jurídico en lo dispuesto por el Artículo 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en la Ley Reglamentaria de este mismo artículo, en el Reglamento contra Prácticas Desleales de Comercio Internacional y en el Reglamento Interior de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

La legislación mexicana faculta al Ejecutivo Federal para establecer cuotas compensatorias, provisionales o definitivas, a las mercancías introducidas al país, siempre y cuando, traigan consigo una competencia desleal.

Para estos propósitos, la legislación establece normas para la aplicación de remedios comerciales, en los casos de dumping y subsidios a la exportación, y define las

instituciones encargadas de llevar a cabo las investigaciones y los procedimientos.

De acuerdo con los ordenamientos legales, el procedimiento administrativo de defensa contra prácticas desleales de comercio se puede iniciar a petición de parte (una industria afectada) o bien como una investigación de oficio cuando se detectan casos específicos. El inicio del procedimiento, a petición de parte, tiene lugar cuando se presenta una denuncia de persona física o moral productora de mercancías idénticas o similares a las que se importan. Una vez presentada la denuncia, la autoridad deberá resolver, en cinco días hábiles, si la admite, si solicita al denunciante que aclare o complementa la información que haya presentado, o si considera improcedente la acción, fundando y motivando, en este último caso, la resolución.

En caso de que se haya solicitado al demandante mayor información, este tiene que subsanar las insuficiencias de las pruebas en el plazo fijado por la autoridad, ya que de lo contrario se supondrá que hay un desistimiento de la acción. Por otra parte, si se admite formalmente la denuncia, la SECOFI cuenta con un plazo de cinco días hábiles para emitir una resolución provisional que fije la cuota o impuesto compensatorio que corresponda y tan pronto cuente con los elementos necesarios, determinar el monto definitivo.

El procedimiento establecido por la legislación mexicana facilita que las partes afectadas pueden defender sus intereses. Habiéndose admitido la demanda, la SECOFI debe convocar a los importadores, exportadores, representantes de los gobiernos extranjeros, y a las personas que pudieran tener interés jurídico, para que comparezcan a manifestar lo que a su derecho convenga. Además, las disposiciones procesales incluyen la celebración de audiencias conciliatorias que permitan a las partes llegar a acuerdos para resolver las diferencias.

En caso de no alcanzarse un acuerdo en un plazo de seis meses, contados a partir de la fecha en que se hay publicado la resolución provisional y habiendo escuchado a las partes interesadas, la SECOFI deberá emitir una resolución definitiva habiendo escuchado la opinión de la Comisión de Aranceles y Controles al Comercio Exterior. Esta resolución puede dar por concluida la investigación, o bien, confirmar la cuota provisional o establecer la compensatoria definitiva. La resolución deberá revisarse anualmente, pero las partes interesadas pueden solicitar, en cualquier momento y si tiene causa justificada para ello, una revisión anticipada.

OBJETIVOS DE MEXICO EN LA NEGOCIACION DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN AMERICA DEL NORTE.

Uno de los objetivos principales planteado por México, al iniciarse las negociaciones de Tratado de Libre Comercio en América del Norte, fue el reducir la incertidumbre en el acceso de los productos mexicanos a los mercados de Estados Unidos y Canadá. Considerando que las medidas antidumping y antisubvención pueden ser utilizadas para limitar el acceso a esos mercados, nuestro país ha insistido en la revisión de los sistemas actuales.

Así, al término de la primera reunión ministerial para el Tratado de Libre Comercio en América del Norte, celebrada en la ciudad de Montreal el 7 de junio pasado, los secretarios de comercio de México y Canadá y la Representante Comercial de Estados Unidos acordaron la formación de un Grupo de Trabajo sobre Prácticas Desleales de Comercio.

México desea establecer mecanismos rigurosos para combatir las prácticas desleales de comercio exterior, sin que estos se utilicen como instrumentos neoproteccionistas. El sistema existente en México es transparente y protege apropiadamente a sus productores de la competencia desleal y a la vez, no permite que sea utilizado con fines proteccionistas.

En reciprocidad, desea que sus principales socios comerciales introduzcan disciplinas semejantes que eviten el abuso de medidas antidumping o antisubvención.

En materia de acciones antisubvención, México ratifico la posición defendida en las negociaciones sobre este tema en la Ronda Uruguay: los subsidios de alcance generalizado, concedidos para impulsar el desarrollo, no deben ser sujetos a Cuotas compensatorias por parte de Canadá y Estados Unidos y, en todo caso, el país que desee imponer tales cuotas deberá probar que las importaciones procedentes de México dañan a su industria local. También interesa a nuestro país que la representatividad de quienes denuncian el otorgamiento de algún subsidio compensable sea sustancial, y que se precisen diversos conceptos empleados en la determinación del daño causado. (33).

CONCLUSIONES

El T.L.C. permitirá una fuerte entrada de recursos en la cuenta de capitales, tanto de inversión directa como financiera, eventos que a su vez repercutirá, favorablemente en el mercado cambiario, porque la entrada de capitales y el menor diferencial inflacionario entre México y Estados Unidos sustentaran una menor devaluación del peso, sin afectar su competitividad frente al dólar.

A corto plazo, es posible que el TLC sea positivo, en tanto que implica un factor muy importante para que las inversiones extranjeras que garantizan la estabilidad del nuevo modelo económico mexicano continúen llegando a nuestra economía y por las posibilidades de transferencia tecnológica y creación de empleos que representa.

México asegura su ingreso al mercado más grande y competido del mundo: el estadounidense.

Los integrantes del tratado constituirán un bloque con 369 millones de consumidores su extensión a todo el continente formará un mercado de más de 700 millones de personas.

Sin embargo los cientos de miles de empresarios que han tenido que cerrar sus compañías o convertirse en importadores de los bienes que fabrican, se preguntan como la implementación del TLC, va a mejorar la economía nacional si las empresas que llegan necesariamente emplean mucho menos trabajadores por dólar invertido que las empresas mexicanas dada su alta tecnología.

Los defensores del ambiente en México tampoco entienden como se mejorara el ambiente y se combatirá la contaminación, cuando las empresas extranjeras que llegan a México aprovechan dos ventajas fundamentales en nuestro país para incrementar sus utilidades: primero, los bajos salarios que tienen que pagar, comparados con los que cubren en sus metrópolis; y segundo, los bajos costos a que se les obliga para impedir la contaminación, pues en México no se respetan las normas establecidas, ecológicas internacionales que, cuando no son más débiles que ellas, se pueden violar pagando propinas a los funcionarios gubernamentales.

Tampoco entienden los ganaderos y agricultores como van a mejorar, si la entrada de carne y de granos alimenticios, a bajos precios por la tecnología extranjera y por el subsidio que los gobiernos de los países desarrollados dan a los agricultores, arruina sus negocios.

Los sectores agrícola, productivo de granos básicos, textiles, maderas y papel pueden resultar afectados por el alto nivel de competitividad.

BIBLIOGRAFIA

1. DENNIS SWAN. "La Economía del Mercado Común", Editorial Alianza, S.A. Madrid España, 1974.
2. RAMON TAMANES, "El Mercado Común Europeo una Perspectiva Española y Latinoamericana", Editorial Alianza, S.A. Madrid España., 1982.
3. JOAQUIN MUÑOZ. "La Unión Económica y Monetaria de la C.E.E. y su Futuro" Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos. México.D.F., 1992.
4. ISAIAS FRANK. "El Mercado Común Europeo", Editorial Hispano-Europea, Barcelona España., 1962.
5. GUSTAVO DEL CASTILLO. "México en el GATT Ventajas y Desventajas". Editorial Colegio de la Frontera Norte, México, D.F., 1986.
6. LUIS PAZOS. "Libre Comercio, México-Estados Unidos, Mitos y Hechos". Editorial Diana, México, D.F., 1990.
7. JESUS DAVILA MARRO. "T.L.C. Mundo Nuevo en el Nuevo Mundo"., Grupo Editorial Anic, S.A., México, D.F., 1992.
8. EDUARDO HUCHIN, "T.L.C. Hacia un País Distinto"., Editorial Patria, México, D.F., 1992.
9. LEONA CID CAPETILLO, ENRIQUE LUIS MORA ROSAROLI. "El Futuro Económico de México, Escenarios y Perspectivas de su Comercio Exterior"., Fundación Friedrich Ebert, México, D.F., 1989.
10. ARTURO ORTIZ WADGYMAR. "Introducción al Comercio Exterior de México", Editorial Nuestro Tiempo, S.A., México, D.F., 1990.
11. LEOPOLDO SOLIS. "La Realidad Económica Mexicana, Retrovisión y Perspectivas" Editorial siglo XXI, México, D.F. 1970.
12. REYNOLD'S CLARK W. "La Economía Mexicana su Estructura y Crecimiento en el Siglo XX", Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1970.
13. ALEJANDRO IBARRA YUNEZ. "Los Bloques Comerciales y su Impacto en México"., Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C., México, D.F., 1990.

14. REGINO DIAZ REDONDO, "Miguel De la Madrid a Medio Camino"., Editorial Grijalbo, México, D.F., 1986.
15. SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL. Subsecretaría B. Dirección General de Capacitación y Productividad. "Sistema General de Capacitación y Adiestramiento". Serie Sistemas Generales, 1993.
16. SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL. "Sistemas Generales de Capacitación y Adiestramiento"., Editorial Técnica, México, D.F., 1991.
17. JOSE GONZALEZ HERNANDEZ. "Administrar para producir", Editorial Ecasa, Primera Reimpresión, México, D.F., 1985.
18. JAIME LUIS PADILLA AGUILAR. "Política Nacional de Capacitación y Productividad". Editorial S.T.P.S., México, D.F., 1989.
19. EDUARDO GOMEZ SAAVEDRA. "El Control Total de la Calidad, como una Estrategia de Comercialización"., Fondo Editorial Legis, Bogotá Colombia, 1991.
20. DAVID DENNIS LOCK, J. SMITH. "Como Gerenciar la Calidad Total". Fondo Editorial Bogotá Colombia, 1991.
21. BERTHAND L. HANSEN PRABHAKAR M. GHARE. "Control de Calidad Teoría y Aplicaciones". Ediciones Díaz de Santos, S.A., Madrid España.
22. A.V. FEIGENBAUM. "Control de la Calidad Ingeniería y Administración"., Editorial CECSA. 7a. Impresión. 1963.
23. MIGUEL UDAONDO DURAN. "Gestión de Calidad"., Editorial Ediciones Díaz de Santos, S.A., Madrid España.
24. PATRICK LYONNET. "Los Métodos de la Calidad Total"., Ediciones Díaz de Santos, S.A., Madrid 1989.
25. HAJIME KARUTSU. "C.T.C.: La Sabiduría Japonesa Control Total de la Calidad". Impreso en España, 2a. Edición, Enero 1992.
26. NACIONAL FINANCIERA. "Fuentes de Financiamiento", Edición NAFIN, México, D.F., 1992.
27. NACIONAL FINANCIERA. "Programa Especial de Impulso Financiero a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa", Edición NAFIN, México, D.F.

28. INSTITUTO MEXICANO DEL MERCADO DE CAPITALES A.C., "El Sistema Financiero Mexicano". Centro de Información Bursátil.
29. Revista Expansión, FEBRERO 1993, México.
30. EL MERCADO DE VALORES. "POLITICA ECONOMICA", Edición No. 13 Julio de 1993.
31. SAMUEL ROMERO BETANCUR. "Principios Fundamentales de la Administración de Empresas", Editorial Limusa, México, D.F., 1989.
32. IDALBERTO CHIAVENATO, "Principios de Administración". Editorial Mc Graw Hill, México, D.F., 1985.
33. SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. "Tratado de Libre Comercio en América del Norte". Tomo 1., México, D.F., 1993.