

27
2 ej



**UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**



U. N. A. M.

FALLA DE ORIGEN

“EFECTOS FINANCIEROS DE LA APERTURA DE
MERCADOS EN UNA SOCIEDAD
COMERCIALIZADORA DE AISLAMIENTOS
TERMICOS”

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
INOLEJANDRO CRUZ ISLAS

ASESOR: C.P. PEDRO ACEVEDO ROMERO



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FALLA DE ORIGEN

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES-CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS TITULADA:
"Efectos financieros de la apertura de mercados en una Socie-
dad Comercializadora de aislamientos térmicos?"

que presenta el pasante: Inolejandros Cruz Islas
con número de cuenta: 8602365-4 para obtener el TITULO de:
Licenciado en Contaduría ; en colaboración con :

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlan Izcalli, Edo. de Méx., a 04 de Mayo de 1995

PRESIDENTE C.P. Jesús E. Dávalos Rojas

VOCAL C.P. Pedro Acevedo Romero

SECRETARIO C.P. José Luis Covarrubias Guerrero

PRIMER SUPLENTE C.P. Arturo León León

SEGUNDO SUPLENTE L.C. Alejandro Amador Zavala

Dedico el presente trabajo, con todo amor y respeto a:

A mi Padres:

A el, Inocencio Cruz:

Por estar siempre a mi lado, por haber recibido la herencia mas grande y valiosa en esta vida, mi educación; y por ser la luz que siempre ha iluminado mi camino

a ella, Virginia Islas:

Por su infinito amor, de madre y amiga, su apoyo constante e incondicional, su comprensión en cada paso de mi vida y respeto,

a ambos:

Por haberme dado la vida,

a mis hermanos, Vicky, Aracely, Jose Luis y David:

Por su apoyo en los momentos dificiles y por haberme enseñado a darle el justo valor a las cosas,

A mis amigos y compañeros:

Por honrarme con la oportunidad de ser su amigo y contar con ellos en todo momento,

A mis profesores:

Por compartir algo que no tiene precio, su experiencia, paciencia y conocimientos

y a dios:

Por este mundo, por mis padres, hermanos, compañeros, amigos, profesores y hoy; una carrera.

DESARROLLO DE TRABAJO DE TESIS

Tema: Efectos financieros de la apertura de mercados en una sociedad comercializadora de aislamientos térmicos.

I N D I C E

Introducción:

I. Antecedentes

- A. Desarrollo de las comercializadoras de aislamientos térmicos en México.
- B. La apertura de mercados
- C. La información financiera

II. Los Estados Financieros.

- A. Clasificación
- B. Razones financieras
- C. Importancia de la información y su análisis.

III. Las comercializadoras de aislamientos en México

- A. Su uso, amplitud de mercados y tipos de productos
- B. Beneficios de sus aplicaciones, su instalación y su uso

C. Problemática mas común

IV. La Apertura de mercados.

A. TLC, aspectos generales

B. TLC, desgravación arancelaria

C. Las empresas, principales repercusiones y su medio ambiente.

V. Caso practico.

VI. Conclusiones

INTRODUCCION:

Considerando la apertura de mercados por la firma del tratado de libre comercio trilateral entre nuestro país, los Estados Unidos y Canadá, y los efectos que esta pueda ocasionar no solo a la economía conformada por entes independientes sino a la economía global mexicana, los efectos financieros que se pueden generar en las entidades económicas puede ser muy variados, desde afectar de una manera tal que la empresa experimente crisis que inclusive puede llevarle al cierre o experimente avances de crecimiento y gozar de buena salud financiera, todo esto dentro de un marco de incertidumbre y la presencia de nuevos retos por el tamaño que tendrá el mercado, que de inicio podemos mencionar será el más grande en cuanto a ello, comparado con cualquier otra regionalización de mercados que ya exista y lo cual se está dando como una especie de "moda" a nivel internacional.

En las sociedades comercializadoras de aislamientos térmicos en México, y que actualmente no son un número elevado, ya que la mayoría del mercado es atacado directamente por los productores y que de hecho son contados por la tendencia monopolica que estas empresas han tenido en los últimos años, aunado a que son empresas que cuentan ya con algunos años, y que son de gran tamaño, todas estas empresas enfrentan el reto de entrar a competir con las empresas extranjeras sin embargo no podemos afirmar en ningún sentido, los efectos que esto pueda ocasionar a nuestro objeto primordial de estudio. Basándonos en el mercado que también se verá diversificado y que no solo existirá un mayor grado de competencia, la entrada a nuestro país con barreras arance-

larias menores a las generalizadas implica tener atrás de si industrias de diversos tamaños y mas aun de diferentes giros comerciales que necesitaran productos que ayuden a mantener un adecuado nivel de mantenimiento en sus plantas productoras y es en esa parte que los aislamientos térmicos entran en juego, ya que a pesar de ser productos que pueden parecer raros y con una aplicación muy especializada, realmente no lo son, los productos son elaborados con la finalidad de administrar y eficientar el aprovechamiento de energía, es por ello que su aplicación la encontramos en casi todas las ramas industriales en donde el adecuado uso de los aislamientos térmicos permita un ahorro de energía y con ello claro esta, la disminución de costos, que los procesos de producción sean mejores mas rápidos y mas eficientes.

El trabajo aborda como base de estudio, la información financiera, sus aspectos básicos, generales y los cuales aplicaremos al final en el análisis financiero del caso practico, también la apertura mercados y el proceso de globalización de economías y claro esta el tema principal y que prácticamente da pie al presente trabajo que es el tratado trilateral de libre comercio MEXICO-E.U.A.-CANADA, tema en el cual abordaremos la desgravación arancelaria que sufrirán los principales productos aislantes y refractarios, y que están incluidos en alguna de las fracciones arancelarias del citado tratado, haremos mención a la problemática, a los mercados principales de las comercializadoras de aislantes y las ventajas y desventajas genéricas que hoy estas empresas enfrentan; asi como a los principales productos, con sus características y usos, de inicio se aborda el tema del proceso histórico de los temas antes citados.

I. ANTECEDENTES

A. Las comercializadoras de aislamientos en México.

Para conocer con mayor amplitud el tema que abordaremos como inicio, hablaremos del desarrollo, que estas empresas han tenido con el paso de los años en nuestra economía. A la vez de la importancia que han adquirido en los diferentes sectores económicos, los cuales citaremos con mayor amplitud mas adelante. Las industrias manufactureras, de combustión, de transformación entre otras que se desarrollan en nuestro país, en varios de sus procesos productivos tienen que ver con la temperatura y tienen la necesidad de mantenerla constante y bien distribuida dentro de sus procesos, los aislamientos térmicos se usan en muchas ramas industriales, como ya lo mencionábamos antes, su uso va desde un refrigerador conservador de alimentos o sustancias, hasta hornos de altas temperaturas que calcinan piedra como en el caso de la industria cementera o las empresas fundidoras de acero. Las empresas con el paso de los años han tenido la necesidad de buscar la eficientación de sus gastos y esto lo han logrado gracias a la durabilidad que los aislamientos tienen y a su capacidad de ahorrar energía en la generación del calor. Por la anterior mencionado es que el mercado de venta para este tipo de empresas es muy amplio y abarca todo el territorio nacional en donde haya actividad económica de esta índole.

Las empresas manufactureras y productoras de los aislamientos térmicos por tanto tienen un mercado inmenso a quien venderle, pues lo mismo necesita de

los aislamientos una empresa del tamaño de petróleos mexicanos que una micro o pequeña industria que utiliza un horno para templar pequeñas piezas o llevar acabo algún tratamiento térmico, las primeras empresas no tienen problema para abastecerse de los productos aislantes o refractarios necesarios ya que siempre tendrán una atención directa por parte del cuerpo de ventas de las empresas productoras pero sin embargo las industrias de pequeña o mediana capacidad si van tener algún tipo de limitaciones en la adquisición de los materiales que le sean necesarios.

Es por esta razón que al paso de los años han surgido algunas empresas con el carácter de distribuidoras de estos productos; que representan a las empresas productoras que existen en nuestro país y que podríamos contar apenas por decenas, a finales de los años ochenta se crean varias empresas con el carácter anterior mencionado y son constituidas por personas que adquirieron experiencia como agentes de ventas de las grandes empresas, el funcionamiento de estas podemos decir que es hasta cierto punto un tanto sencillo ya que no tenían la necesidad de hacer grandes inversiones para empezar a trabajar, lo único que necesitaban desde el punto de vista comercial era la aprobación por parte de las firmas de tener el carácter de distribuidores y así de esa forma poder ser competitivos en el mercado al ofrecer los mismos precios a los usuarios finales que los productores, y además encontrando el apoyo de que los clientes que formaran una cartera de clientes definida no podían ser " tocados " por llamarlo de alguna forma por las empresas productoras. Lo interesante de esto era tener una cartera de clientes establecida a la cual le pudieran vender y por otro

lado contar con un cuerpo de ventas que tuvieran los conocimientos básicos para poder ofrecer el servicio y las recomendaciones adecuadas sobre las necesidades que los clientes tuviesen, y porque no inclusive el dar recomendaciones nuevas para eficientar su sistema de ahorro de energía y que de ello dependería la satisfacción que este tuviese, con ello se pueden lograr que el cliente observe mejorías en lo siguiente:

1. Obtener un costo tiempo-beneficio menor ya que la durabilidad de ciertos aislamientos es mayor a los tradicionales, aunque su precio de inicio sea aparentemente mas alto.
2. Ahorro de energía en los procesos térmicos de los fabricantes, dependiendo su actividad y su uso, esto se observa cuando el tiempo de exposición al calor de los materiales es menor, el optar por un aislamiento mas avanzado desde el punto de vista tecnológico normalmente ofrece esas mejorías, con lo anterior logramos que los procesos de fabricación sean mas cortos y por tanto produciremos mas en menos tiempo, el consumo de combustibles es mas bajo ya que ciertos aislamientos bien seleccionados necesitan menor exposición al calor y mantienen la temperatura por mas tiempo.
3. Ahorro en tiempos de instalación, ya que no se necesitara parar la producción para hacer reparaciones o cambios de materiales.
4. Se obtiene con una buena selección de aislamientos trabajos de mayor cali

dad que hacen que la producción sea mas confiable para los consumidores y se disminuye el riesgo de devoluciones y por el contrario aumenta la confianza de los productos.

5. Disminución de horas hombre utilizadas en todas las anteriores actividades.
6. se disminuyen los riesgos de llegar a tener quemaduras para los individuos que manejan los hornos o lugares que se van aislar puesto que la mayoría de los aislamientos mas avanzados.

Estos puntos son solo los mas generales por los que se pueden obtener beneficios que se observan en forma inmediata, dentro de las industrias que utilizan los aislamientos y que son bastantes, como ya lo hemos mencionado y abarcan diferentes ramos económicos.

Existen dentro de las empresas distribuidoras de aislamientos térmicos en México, sociedades que llevan ya varios años de constituidas y se mantienen trabajando hasta la fecha abarcando la totalidad del mercado, considerando incluso el nacimiento de nuevas empresas dedicadas a lo mismo y por lo tanto competidoras reales en el mercado, algunas de estas empresas y solo por mencionar algunas son la empresa denominada Refractarios Sajuri S.A. de C.V. constituida en el año de 1987, otra la empresa Servicios Industriales SIASA S.A. de C.V. fundada en 1983 y otra mas la empresa Grupo MYG ingenieros Profesionales

Asociados fundada en el año de 1990 siendo esta última la de más reciente creación.

Estas empresas se dedican fundamentalmente a atender a mercados bien identificados y que les reditúen los mejores beneficios, son empresas que ofrecen servicios desde ingeniería básica hasta instalación de los materiales con la premisa fundamental de contribuir con la industria nacional y extranjera en su caso para la conservación y buen uso de la energía térmica, los productos de mayor demanda y más usuales en su mercado, dentro de los refractarios se encuentran los silico aluminosos, de alta alumina, básicos y de carburo de silicio; dentro de los aislamientos térmicos se encuentran las manufacturas a partir de fibra cerámica, silicato de sodio, fibra de vidrio, lana mineral entre otros, las industrias que atacan y que posteriormente mencionaremos más a detalle están las industrias petroquímicas, la química, la del vidrio, la cerámica, la del acero, la no ferrosa, la cementera, la automotriz entre otras.

De los productos, la fibra cerámica actualmente es el que ofrece enormes ventajas en comparación con los demás de aplicaciones análogas por su mayor desarrollo tecnológico, las empresas productoras que son varias, reclaman simultáneamente el crédito del descubrimiento de la aplicación de la misma; mencionaremos a continuación su desarrollo histórico y también algunas de las marcas que actualmente manejan la denominada fibra cerámica:

El descubrimiento de la fibra ocurrió durante los años 40's atribuyéndose sin que se tenga certeza varios puntos que son:

1. El resultado de soplar aire a alta presión sobre una escoria fundida de sílica de alta pureza, creándose así rebabas cerámicas.
2. Mediante un descubrimiento accidental ó
3. Por el resultado de una investigación de laboratorio.

Independientemente de lo anterior Babcock & Wilcox, Carborundum y John Mansville (marcas de productos), empezaron casi al mismo tiempo la fabricación de la fibra cerámica, Carborundum fue la primera empresa que introdujo al mercado el producto y lo denominó " Ceramic Fiber Blanket " a ellos los podemos considerar como pioneros en el desarrollo del mercado. Hasta finales de los años cincuenta, la primera aplicación de la fibra fue como aislante para los motores de aviones reacción, el revestimiento para conservación de calor en un horno industrial fue instalado en el año de 1961, no se sabe a ciencia cierta si fue un calentador de aceite en el estado de Texas USA, o en horno de relevo de esfuerzos en la costa Oeste de USA, pero es importante considerar que existe mucho hermetismo en la industria y por lo tanto no se tiene la suficiente información al respecto, por la ventaja que representa para cualquier industria el uso de este producto. Los llamados primeros módulos de este producto fueron introducidos por la Cia. Sauder Industries , bajo el nombre de Pyro Bloc en 1968, y poco tiempo después la empresa John Masville inicio su venta llamados por

ellos Z Block. La empresa AP Green, una de las empresa mas grandes en lo relacionado a aislantes y refractarios, adquirió la tecnología de la fabricación de fibra de la empresa CE y empezó la fabricación si no hasta en año de 1980 y la registro con el nombre de INSWOOL.

B. La apertura de Mercados

Enunciaremos el proceso histórico por el cual ha atravesado la economía mundial con el paso de los años y así pues las distintas épocas y teorías que se han manejado en el transcurrir del tiempo.

Nos remontamos a la época del feudalismo donde la teoría del comercio internacional se manejaba como la unión de varios feudos bajo el control de un solo mando político y económico con la finalidad de lograr una economía internacional, principios que se manejarían durante toda la duración del feudalismo. Durante la época del mercantilismo y el capitalismo, donde se manejaba la denominada teoría clásica se sostenía que se requerían muy pocas cosas aparte de condiciones de paz, bajos impuestos y una tolerable administración de justicia, para que un país se desarrolle desde un estado de barbarie hasta el grado más alto de opulencia. Otras teorías que se manejaban en esa época era la denominada teoría pura que sostenía que el análisis del valor era aplicado al intercambio internacional, y la teoría monetaria que atribuía que el valor depende del contenido intrínseco de cada moneda, esta contempla dos aspectos muy importantes, el enfoque explicativo de la moneda mediante la secuencia: CIRCULANTE - NIVEL DE PRECIOS - SALDO COMERCIAL y sus efectos sobre los precios, los ingresos y en especial sobre el tipo de interés y segundo el análisis de proceso de ajuste mediante el empleo de instrumentos monetarios, cambiarios y financieros, procurando contrarrestar los efectos de los desequilibrios de la balanza de pagos en cuanto a la duración, intensidad y amplitud

hasta restablecer el equilibrio, o en su defecto, para preservar este al nivel deseado.

Al comercio internacional se le formulan diferentes teorías además de las ya mencionadas en el párrafo anterior, algunas son la teoría del equilibrio y el comercio internacional que dice que en el mercado el precio de una mercancía no solo depende del precio de los factores productivos, si no también del precio de todas las mercancías, existe una doble interdependencia: de un lado los precios de las mercancías y los factores de producción y por otro la remuneración y la distribución del ingreso que determina la estructura de la demanda, estos y otros aspectos determinan un complejo de fuerzas que están en continua dependencia de conjunto, otra teoría que se plantea es la de la localización que arranca de un hecho básico: los recursos naturales son limitados y están distribuidos en forma desigual en el planeta.

En el MERCANTILISMO los fines de la economía radicaban en tres puntos fundamentalmente, primero la formación de una unidad económica nacional, acto seguido el fortalecimiento de esta capacidad productiva y tercero el fortalecimiento de esta unidad en el campo internacional, por lo tanto podemos decir que las características del mercantilismo son el buscar un agente unificador basada en la política del poder, los mercantilistas auténticos no pensaron nunca que los metales fueran riquezas si no que de ellos provenía la fuente de la riqueza, en esta época estaban ya presentes algunos aspectos de índole proteccionista, de los cuales podemos enunciar:

1. Que produjeran bienes en exceso para que posteriormente fueran exportados,
2. Crear siempre nuevas posibilidades de trabajo, para combatir la desocupación y tratar de solucionar la exigencia de introducir desplazamiento de los nuevos procedimientos técnicos y finalmente mantener bajo el costo de la mano de obra para que las exportaciones pudieran realizarse a buen precio y así poder reforzar la posición del país en el mercado internacional.

El concepto de proceso de integración económica que por definición es la asociación de varios países en el mercado común, con el fin de que la cooperación económica pueda beneficiar a los particulares, es la parte básica que ocupará nuestro estudio y que por ello no podemos pasar como inadvertida, la integración económica busca mayor eficacia en el tamaño de las fábricas, mayor especialización de la mano de obra directa y máquinas, aumentar la producción y mayores economías en compras, mercadotecnia y finanzas, buscando siempre que se den costos más bajos y altos niveles de vida.

Los sistemas de integración económica se pueden dar de diferente manera y estos son:

1. Asociación de libre comercio.
2. Unión aduanera.
3. Mercado común

4. Integración total.

Para lograr un proceso de integración económica debe de existir un mercado internacional en donde la introducción de productos extranjeros a un país y la salida de estos a otros países, integran lo que se denomina comercio exterior, estamos por tanto hablando de importaciones y exportaciones respectivamente, al intento de equilibrio de estas dos se le denomina balanza de pagos que es la compensación de unas con otras, para los mercados internos esto es importante ya que la balanza actúa como regulador de mercados y estabilizador de precios en el mismo mercado, la balanza de pagos desde el año de 1971 en nuestro país en concreto persigue la reducción del déficit de la balanza, esto es cuando las importaciones son mayores a la exportaciones, desde el punto de vista empresarial, el objetivo lo constituye el obtener los beneficios adicionales, tomando en cuenta que en esencia las exportaciones finalmente es una venta.

Entrando mas a detalle mencionaremos a continuación el desarrollo de las diferentes economías y corrientes de pensamiento que se ha manifestado en el transcurrir del tiempo.

Nos situaremos en la época en que se desarrollaron las teorías tomando como base que toda corriente económica corresponde al avance de la misma economía en su tiempo, la época del feudalismo es enmarcada por condiciones que serían predominantes en los siglos posteriores, esto es , en el tiempo del mer-

mercantilismo, en esencia en el capitalismo comercial que se dio en los siglos XVI Y XVII, sin embargo una serie de acontecimientos como son la revolución industrial, la independencia de los Estados Unidos y la revolución Francesa, símbolo de cambio de ese tiempo, empujan el inicio de la evolución hacia el capitalismo industrial, el mercantilismo una corriente del pensamiento económico que se basaba en la creencia de que la riqueza y los metales preciosos son símbolos y base de la potencia económica de la nación, por ello una manifestación para lograr la mayor acumulación de metales preciosos en esa época era la intervención a otros países y el establecimiento de colonias las cuales les proveyeran de dichos metales, el mercantilismo tomo en los diferentes de países de Europa diversos nombres, de acuerdo al país y a los diferentes factores que lo afectarían.

El mercantilismo inicial corresponde a la teoría del balance monetario donde la tarea económica se reducía a conservar y acumular dinero en el país, se hacía necesario lograr que en cada país entrara oro y mas plata e impidiendo que el dinero saliera al extranjero. Por eso los gobiernos trataban de controlar el comercio exterior y de estimular la entrada en el país de oro y plata, sobre todo el pleno valor. De ahí que su objetivo era disminuir la compra al extranjero ya que reduce el dinero que dispone el país, según esta teoría se pretendía gastar menos y ahorrar mas. Por otro lado en el mercantilismo en su fase final, plantea el aumentar el movimiento del dinero, no acumularlo si no ponerlo en circulación para que genere un nuevo dinero, esta etapa al contrario que la inicial llevaba a cabo grandes compras en el mercado del extranjero, pero a condición que es-

tas grandes compras mantuviera la balanza comercial equilibrada, de manera tal que las compras fueran menores a las ventas, sin olvidar la seguridad de entrada de dinero al país.

Al finalizar el siglo XVIII, se dan una serie de cambios que traen consigo la evolución del capitalismo comercial al capitalismo industrial, en esta última citada surgen ideas de varios economistas destacados como lo son David Ricardo, Adam Smith, y Roberto Maltus entre otros conformando así la denominada teoría clásica, de la que podemos resaltar en forma genérica los siguientes puntos:

- a. La investigación económica se dio en forma ordenada y sistemática, es decir en forma científica y estaba encaminada a descubrir leyes económicas.
- b. Estudiaron los principios del sistema capitalista de su tiempo.
- c. Hablaron del proceso histórico que dio origen al capitalismo, de ello se refieren a la evolución futura del sistema.
- d. Buscan dar una idea general de la economía.
- e. Siguieron desarrollando la teoría del valor.

Una corriente que se desarrollo a inicios del Siglo XX fue la teoría Keynesiana, que tiene su raíz en la crisis que se vivió en los Estados Unidos en el año de 1929, esta teoría mejor conocida como la " Teoría general de la desocupación, el interés y el dinero", y se basaba en que el empleo se creaba mediante el gasto y para cualquier periodo existe cierto nivel de gasto que provoca la ocupación plena.

En el sistema capitalista desde su inicio, se ha observado que su principal característica y la mas palpable es su tendencia a la expansión, que ha generado que los países desarrollados ejerzan control sobre los que no lo son, históricamente encontramos cuatro etapas al respecto:

1. La etapa del pillaje colonial, durante el cual los países dependientes eran materialmente saqueados, en el sentido mas amplio de la palabra por los países colonialistas. Esta característica del pillaje colonial jugo un papel importante en la acumulación primitiva del capital y con ello se da pauta al inicio de la revolución industrial.
2. La etapa de expansión comercial que es donde los países que ya han alcanzado un grado de desarrollo mas alto en comparación con los demás, usan a los países dependientes como fuentes de abastecimiento de materias primas y como mercado de colocación de sus excedentes.
3. La etapa de expansión de capitales, que en ella los países dependientes ab

sorben de manera sustancial una parte del exceso del capital-ahorros excedentes que crean el desarrollo de los mercados internos como consecuencia del reducido nivel de salarios generado en los países imperialistas.

4. La etapa de intercambio desigual , que se traduce en la dependencia y explotación de un país subdesarrollado , el cual tendrá como característica el déficit en su balanza de pagos, debido a las restricciones del comercio y a la imposibilidad que tiene que mantener e implantar precios de producción y con ello establecer precios de exportación razonables y competitivos. A continuación nos situaremos en tiempo más reciente, en 1949 hablando de un modelo económico utilizado por primera vez por la Comisión Económica de América Latina, es el modelo centro periferia que refleja en el centro la parte activa y al rededor es decir en la periferia la parte pasiva o de reflejo, los centros comerciales que se han conformado en el mundo se inician en Inglaterra y en otros países Europeos aunque con menor intensidad, posteriormente en los Estados Unidos y en el Japón principalmente, las características de este sistema se pueden enunciar como sigue basándonos en separar las economías del centro y la periferia:

- a. El desarrollo económico es desigual, ya que en el centro penetraron primero las técnicas capitalistas de producción . Las economías de la periferia que dan rezagadas técnicamente, y se genera por tal motivo un seudocapitalismo.

- b. La estructura de cada tipo de economía es diferente, mientras en el centro es diversificado e integrado, la periferia tiene un carácter especializado o unilateralmente desarrollado y dual, con la coexistencia de dos tecnologías, la primera altamente desarrollada y la segunda muy atrasada.
- c. El centro se especializa en productos industriales y el polo periférico produce únicamente materias primas.
- d. El ritmo de las importaciones en el centro depende tan solo del ritmo de su desarrollo interno, en la periferia se supedita en el intercambio con aquel.
- e. El centro por el funcionamiento del sistema permite transferir su crisis a la periferia.
- f. Los ritmos de crecimiento del centro y la periferia son desiguales debido a los procesos técnicos y a la productividad.

Por esos mismos años como consecuencia de la necesidad cada vez mayor de contar con un mecanismo para regular el comercio internacional, surgen algunos organismos, uno de ellos el mas importante es el FMI (Fondo Monetario Internacional), que nace específicamente por la necesidad de regular entre los países las diversas monedas que se manejaban, para solucionar esta problemática y llegar a la creación del FMI , se inicio con el llamado patrón oro clásico, con la idea de que dichos cambios permanecieran estables y el equilibrio internacional

se mantuviera mediante cambios en la demanda agregada , el mecanismo del FMI, para evitar el flujo de oro de un país a otro, las transacciones realizadas eran exigidas que se pagaran en oro o en una moneda aceptada por ambas partes, estas monedas serían las aceptadas para cambio en oro a un tipo de cambio fijo (Dólares Americanos o libras esterlinas), después del periodo entre guerras casi todas las monedas dejaron de ser convertibles en oro, excepto el dólar, después de ello el comercio internacional se llevo acabo a través de otro sistema denominado CLEARINGS, que era un acuerdo de compensación de saldos que se producen en las relaciones económicas de dos países, cuando sus monedas no son convertibles; entre los años de 1929 y 1939 época de la gran devaluación, el patrón oro clásico desapareció, en el año de 1936 se dio el acuerdo tripartita, como búsqueda de solución a la crisis que se suscitaba, ya que el acuerdo no se pudo extender, durante el transcurso de la segunda guerra mundial las platicas sobre algún tipo de cooperación monetaria de vieron aumentadas estas se dieron bajo dos tesis, el primero el plan Keynes, Ingles y el segundo el plan White de los Estados Unidos, después de la confrontación por llamarle de alguna forma donde salió triunfante la teoría del Plan White; en 1946 nace el FMI, organismo que en la actualidad cuenta con 148 miembros, los que tienen que cubrir cuotas de acuerdo a su ingreso nacional, sus reservas y sus importaciones y exportaciones, ello determina la cantidad de divisas que se pueden girar contra el organismo y los votos a que se tiene derecho.

El FMI cuenta con varios servicios para los países miembros, todos ellos con la finalidad de aminorar las diferencias económicas entre sus miembros y de las cuales podemos mencionar las siguientes:

1. Consulta y asistencia técnica para la solución de problemas financieros.
2. Acopio y divulgación de problemas económicos.
3. Créditos excepto que estos últimos, no constituyan prestamos en el sentido estricto del término, si no como ventas de monedas extranjeras a cambio de la propia del país solicitante y compromiso de recompra.

Al paso del tiempo de crisis monetaria del mundo, aunado al comercio entre las naciones ha funcionado en base a los lineamientos del expansionismo capitalista, de los Estados Unidos; estos fueron capaces por un lado de superar y de separarse por otro del patrón oro clásico e inclusive transformar el sistema monetario internacional en base a su moneda, el dólar. Sin embargo el dólar no ha sido del todo estable y la moneda mas fuerte, como ejemplo en el año de 1971, cuando el déficit de la balanza de pagos Estadounidense aumento y provoco la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro, con lo que se dio inicio a una generalización de ala flotación de las monedas a nivel internacional . El FMI históricamente tiende a reprimir a las economías cuando estas solicitan apoyo financiero, ya que este lo proporciona de manera condicional, obligando a los países a entrar en una etapa de recesión y con ello el deterioro de las grandes

mayorías, la distribución del ingreso se hace cada vez mas injusta e inequitativa; disminuye el empleo y el salario real se ve mermado.

Ya hemos mencionado el concepto de la balanza de pagos, que es por definición un documento contable en el que se registran sistemáticamente el conjunto de transacciones económicas de un país con el resto del mundo, durante un periodo de tiempo determinado , generalmente un año, estas operaciones no se limitan al aspecto monetario únicamente, si no también a las transacciones de mercancías y otro aspectos que originan pagos al comercio exterior e ingresos por importaciones de bienes tangibles e intangibles. Haremos mención de los principales conceptos que se manejan para determinar la balanza de pagos:

Son los CREDITOS:

1. La exportación de mercancías o servicios.
2. Aumento de pasivos, (utilización de créditos).
3. Disminución de activos (Venta de valores extranjeros).
4. Transferencias unilaterales recibidas del exterior.

y son las DEUDAS:

1. Importación de mercancías y servicios.
2. Disminución de pasivos, (reembolso de deudas).
3. Aumento de activos (Inversiones directas en el extranjero).
4. Transferencias unilaterales otorgadas al extranjero.

La balanza de pagos se divide en dos grandes rubros , la balanza de transacciones en cuenta corriente y la balanza de cuenta de capital, el resultado de estas operaciones es un déficit o es un superávit, el primero se genera cuando las importaciones son mayores a las exportaciones, y el segundo cuando sucede lo contrario, es decir las exportaciones son mayores a las importaciones, los déficits generalmente los experimentan los países en vías de desarrollo, que indican la incapacidad de absorber ahorro externo pero complementa su inversión interna, en los países desarrollados donde se generan los superávits, es la expansión de síntomas de exceso de ahorro interno.

C. LA INFORMACION FINANCIERA

Desde siempre en los negocios las decisiones se toman en base a la información financiera, la mencionada información forma parte del cotidiano trabajo desempeñado en todas las empresas, por ello cada decisión, que se toma en cualquier sentido dentro de el negocio tendrá repercusiones y esta tendrá repercusiones que podrán ser de carácter positivo o negativo, y sus efectos tendrán repercusiones en diferentes grupos económicos dependiendo su alcance, las decisiones aún en empresas pequeñas son vitales para su desarrollo, así también en las empresas grandes lo son, pero hay que considerar los hechos que se deben considerar y las metas por definir. Para un desempeño eficaz dentro de las empresas se debe de poseer la información mas conveniente para llevar acabo su análisis, sin embargo para ello debe de existir un individuo capaz de realizar la tarea y que lo primero que debe de considerar son las políticas y las metas, por definición las políticas y las metas están ligadas irremediamente ya que las políticas de una compañía son las estrategias para alcanzar sus metas. Las políticas de la empresa puede incluir proposiciones claras tales como acelerar el crecimiento en base a la estructura del negocio ya existente. Las políticas y las metas de una compañía se determinan teóricamente por los dueños de esta, lo importante de las políticas que se determinen es que formaran la base de trabajo para las cotidianas decisiones que se tomen, según sea el tamaño de la empresa los términos de dueños y administradores puedan manejarse por separado, en las empresas pequeñas esto no sucede ya que por lo general el dueño es el administrador, pero en una de mayor tamaño este hecho

no se da, ya que los accionistas delegan en otra persona capacitada profesionalmente para ello, siempre y cuando se refleje el aumento de utilidades en el resultado de la empresa, esta es la parte en que la información financiera toma una enorme importancia ya que los individuos que son los administradores pueden poner sus intereses antes que los de los accionistas y mostrar en la información una faceta diferente de la real, el trabajo desempeñado en el negocio y los resultados que se obtienen pueden ser completamente diferentes o contrarios.

El papel del administrador financiero dentro de los negocios abarca varias facetas de la empresa, va desde los presupuestos, búsqueda de fondos en el mercado de capitales, selección y evaluación de proyectos, estrategias de mercado, hasta fijación de precios de los productos en base a sus costos y a los márgenes de utilidad deseados, los encargados de las finanzas dependiendo del tamaño de la empresa en que se encuentre puede abarcar varias fases administrativas, esta persona conoce normalmente cada una de esas áreas, sin embargo se especializa solo en algunas y por supuesto la mas importante y medular es el área de finanzas, todos los componentes de un departamento de finanzas; es decir cada uno de los puestos contribuyen en gran medida con sus aportaciones a la toma de decisiones, aunque parezca que su interrelación sea mínima, en la mayoría de las ocasiones las áreas que en apariencia no contribuyen en mucho son las que mas lo hacen.

Las finanzas enfrentan el problema de optimización de los recursos disponibles, para obtener su máximo rendimiento, debe de decidir que inversiones hacer, como financiar esas inversiones, realizar investigaciones de mercados financieros e instituciones, estar pendiente de las actividades del gobierno que repercutan en el desarrollo de sus objetivos, ya que ellos limitarán o porque no darán facilidades que no están previstas; y de ellas se deberá sacar provecho o cuidarse del efecto negativo que pueda ocasionar según sea el caso, pero también tiene injerencia en todo el proceso de comercialización y obtención de utilidades finales, lleva acabo la supervisión del proceso de producción cuando este existe y llegar al momento de la venta de productos, todas las fases de la organización se consideran según las finanzas en base a su contribución de resultados, el trabajo financiero abarca desde el momento de la toma decisión sobre algún evento específico, el establecer controles sobre dicha tarea, supervisar que se lleve acabo en la forma prevista y sobre todo analizar los resultados obtenidos, que como ya se menciona serán calificados según el grado de utilidad que generen y determinar el porque de las diferencias ya sean de índole positivo o negativo, en términos generales las tareas básicas del director financiero son planear, comunicar y controlar.

Los medios necesarios para formular los planes de utilidades de las empresas es la información que se obtenga de cada uno de los departamentos, esta información es precisamente la financiera; que deberá contener la información básica suficiente para encaminarnos a tomar la decisión mas correcta y que de ella se obtengan los beneficios máximos, como por ejemplo podemos hablar de

en que podemos invertir y buscar el financiamiento de la inversión esperando que se obtengan los máximos beneficios deseados y fijados. El ejecutivo de finanzas deberá por lo tanto tener una visión muy amplia de lo que sucede en la empresa que dirige, sus decisiones no representan un evento aislado si no por el contrario, abarca un todo y como tal se debe de considerar, las operaciones individuales del ente económico se deben de integrar, para lograrlo necesitan los elementos analíticos suficientes, que nos generaran como ya se menciono la información financiera.

Las finanzas están íntimamente relacionadas con otras ciencias, ellas son la economía y la contabilidad, en la primera la administración financiera puede tomarse como una forma de economía aplicada que da énfasis a elementos económicos teóricos, de la segunda se toma toda la información para que se genere la información financiera, puede creerse que no hay grandes diferencias entre estas dos ciencias pero sin embargo existen diferencias fundamentales, que son muy palpables.

En su relación con la economía se debe buscar que el desarrollo de la empresa se lleve a cabo de acuerdo con las " reglas del juego, " establecidas por las instituciones, en este caso las finanzas ponen en juego las teorías microeconómicas para operar la empresa, maximizar utilidades y desarrollar un juego ganador. Debe competir no solo con las empresas del mismo ramo, si no también contra las condiciones económicas prevalentes que pueden ser favorables o desfavorables. En el aspecto contable en muchas ocasiones dentro de la em-

presa, la contabilidad y las finanzas se toman como un a misma, sin embargo la contabilidad es la parte que utilizamos como proveedora de insumos, con esta ciencia podemos establecer la diferencia fundamental que guarda y que es que la contabilidad maneja cual será el procedimiento de tratamiento de los fondos y las finanzas se encargan de la toma de decisiones.

Por tanto podemos afirmar genéricamente que las finanzas se encargan de mantener la solvencia, obteniendo los flujos de caja necesarios para satisfacer las obligaciones y adquirir los activos fijos y los activos fijos necesarios para lograr los objetivos de la empresa, la diferencia fundamental para estas dos ciencias es que la contabilidad reconoce los ingresos cuando lleva acabo el registro y los gastos de la misma manera, por el lado de las finanzas se trabaja con las entradas y salidas físicas de los productos. Ahora nos podemos dar cuenta que la diferencia existente es básica , haciendo una aseveración el contador solo registra cada uno de los eventos y los da como un hecho desde el momento que estos nacen, pero no toma en cuenta todos los pasos, que lleven a la consecución del evento, para el caso de las ventas, ya significan un ingreso desde el momento en que se registran sin embargo para el financiero lo son hasta la conclusión de esta, es decir hasta que es cobrada por la empresa y efectivamente pagada por el cliente.

El funcionario financiero, en sus obligaciones difiere mucho que las del contador; ya que este ultimo lo que hace es recopilar y presentar la información financiera,

el primero evalúa los informes que el contador presenta, produce los datos adicionales y de apoyo y toma decisiones en base a los análisis que realiza. El contador prepara la información con los datos de la empresa de tal forma que su interpretación sea de fácil comprensión y sea consistente en relación a las operaciones pasadas, presentes y con cierta certeza en las futuras. La utilización de estos datos se hace de acuerdo a la forma en que son presentados después de haber hecho ciertos ajustes o modificaciones como insumo del procesos de toma de decisiones financieras. Sin embargo esto no quiere decir que el contador nunca tome decisiones ya que inclusive el mismo puede ser el analista financiero, lo enunciado al respecto de las tareas que realizan el contador y el financiero son el aspecto básico y primario de sus funciones.

Ocupándonos un poco más de las funciones específicas del administrador financiero, de inicio afirmaremos que la condición real, y la importancia de sus funciones dependen del tamaño de la empresa, en las empresas pequeñas esta función se desempeña dentro del departamento de contabilidad, a medida que el tamaño aumenta, se da normalmente la necesidad de la creación de un departamento de finanzas separado, que es una unidad autónoma vinculada directamente al nivel o a los niveles jerárquicos más altos de la compañía. Podemos enunciar en forma genérica que las funciones del administrador financiero son fundamentalmente tres, la primera el análisis de datos financieros; la segunda, la determinación de activos de la empresa y tercera determinar la estructura de capital.

El análisis de datos financieros se refiere a su transformación, a una forma que pueda controlar la posición financiera de la empresa para hacer planes de financiamientos futuros, evaluar la necesidad de incrementar la capacidad productiva y a determinar el financiamiento adicional que se requiera. En la determinación de activos de una empresa se determina tanto la composición como el tipo de activos que se encuentran en el balance de la empresa, el termino composición se refiere a la cantidad de dinero que comprenden los activos circulantes y los activos fijos, una vez determinada la composición se establecen niveles óptimos de cada activo circulante, así bien debe determinarse cuales son los mejores activos fijos que deben adquirirse, se debe saber en que momento los activos fijos se vuelven obsoletos y se deben modificar o reemplazar, esta tarea no es nada fácil ya que se debe conocer el comportamiento que se ha tenido en el pasado y los objetivos a largo plazo que se pretendan. En la determinación de la estructura de capital de la empresa se ocupa del pasivo y el capital en el balance , deben determinarse las opciones de financiamiento a corto y a largo plazo, esta es una decisión importante por cuanto afecta la liquidez y la rentabilidad de la empresa, otro punto es cuales serán las fuentes de financiamiento, también a corto y a largo plazo. Cada una de las decisiones a este respecto llevan implícito un análisis minucioso de las alternativas disponibles, su costo las implicaciones a largo plazo.

Estas tres funciones descritas en el párrafo anterior se reflejan claramente en el balance general que muestra completa la situación financiera, al llevar acabo la

evaluación; debe observarse el funcionamiento general de la empresa y determinarse las áreas que son susceptibles de mejoras.

Durante el transcurso del tiempo han existido diversos factores que afectan el desarrollo de las empresas, estos los podemos enumerar en la siguiente clasificación, primero los factores externos impuestos por otros factores de la sociedad, enseguida los factores impuestos por las características de operación de la industria o giro de la empresa y tercero y ultimo los factores internos impuestos por la propia empresa.

Mencionaremos en forma general algunos factores, el consumismo por ejemplo; que sugiere que los compradores no solo compren lo que necesiten, si no que vayan mas allá del punto de crear necesidades que en realidad no le son útiles y no le es necesario, sin embargo en cierto momento se considera como si lo fuera, otro la política fiscal que es un esfuerzo del gobierno para lograr influir en el nivel de la actividad económica y lo hace por medio del control que puede ejercer en los gastos, impuestos, salarios y precios, uno mas las tasas de interés que representan el precio que se paga por los valores que se ofrecen en el periodo que perdura una condición de préstamo, otro factor el de la inflación, que es la tasa sostenida de cambios en el nivel general de precios, este como los anteriores factores influye en la toma de decisiones, los riesgos de operación que son todos aquellos que se erogan para el funcionamiento normal de la empresa, dentro de ellos están el ciclo de los negocios, la naturaleza de las ventas,

el costo y la disponibilidad de materiales, la utilización de activos, la diversificación de productos y la habilidad general de operación entre otros.

I. LOS ESTADOS FINANCIEROS.

A. Clasificación.

La clasificación de estados financieros la citaremos en dos partes, la de los estados financieros básicos o principales y los estados financieros secundarios o auxiliares, los estados financieros principales son:

- 1. EL ESTADO DE POSICION FINANCIERA O BALANCE GENERAL.**
- 2. EL ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS O ESTADO DE RESULTADOS.**
- 3. EL ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS.**

y los estados financieros secundarios, de los cuales mencionaremos únicamente los que a consideración propia son los mas significativos:

- 1. EL ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE.**
- 2. EL ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS.**

3. EL ESTADO PROFORMA O DE PRESUPUESTOS.

Los estados financieros deben de contener tres características que aunque pueden parecer muy sencillas son por demás importantes ya que si no cumplen con ellas, su utilidad deja de cumplir su principal finalidad, que es ser la base para la toma de decisiones, estas características son:

1. **UTILIDAD.** El contenido informativo debe ser significativo, relevante, veraz, oportuno y comparable.
2. **CONFIABILIDAD.** Deben ser estables, objetivos y verificables.
3. **PROVISIONALIDAD.** Contienen estimaciones o base de estimaciones para determinar que corresponde a cada periodo contable.

También, los estados financieros deben contener requisitos de fondo y de forma, los cuales son los siguientes:

Los requisitos de FORMA, son como su nombre lo indica las características de presentación básicas y de las cuales podemos mencionar, el encabezado de quien cuando; el contenido principal descriptivo y numérico y por último poseer el nombre y la firma del responsable de la información del documento.

Los requisitos de FONDO, son en esencia su contenido y son que deben ser universales, es decir que sean elaborados con los principios de contabilidad generalmente aceptados, ser también continuos, es decir que sus datos emanen de los registros contables de la empresa; ser elaborados periódicamente, que los lapsos de elaboración sean continuos y por ultimo deben ser oportunos en el momento de su elaboración.

ESTADOS FINANCIEROS PRINCIPALES

Los estados financieros principales contemplan en forma general y de un todo a las cuentas de mayor, por lo tanto su fuente de elaboración es el libro mayor, la información emanada de ellos es amplia y extensa y ante todo sirve como herramienta informativa de decisión, representan una necesidad de primer orden pues reflejan precisamente si su labor esta siendo desempeñada con eficiencia y además muestran el avance de los resultados que se esperan en base a lo planeado.

Los atributos que deben contener los estados financieros en común son:

- 1. VERACIDAD**
- 2. CLARIDAD**
- 3. CONSICION**

4. CONSISTENCIA

Entendamos como atributo, que son las cualidades o características de cada hombre o cosa, la aplicación de estos atributos en los estados financieros es la siguiente:

1. VERACIDAD. Consiste en que las operaciones se refieren realmente al ente económico de que se trate y que las operaciones se hayan realizado y registrado de igual manera.
2. CLARIDAD. Que consiste en que las operaciones sean ordenadas, inteligibles y de fácil comprensión para que su interpretación sea de esa misma manera para los usuarios.
3. CONCISION. Se refiere a la brevedad con que deben anotarse las operaciones para llegar a conclusiones destacadas o importantes.
4. CONSISTENCIA . Que exista estabilidad en el registro de las operaciones que se realizan y así poder comprender estados de diferentes periodos con mayor facilidad y que siempre cada registro interprete lo mismo.

El ESTADO DE POSICION FINANCIERA, o Balance general, es el estado más importante de todos y que tiene como propósito fundamental como su mis-

mo nombre lo indica, el de reflejar la situación financiera a una fecha determinada en el que se encuentran los recursos, las obligaciones y patrimonio de la empresa, este estado muestra la historia, de la empresa desde su creación ya que sus movimientos se van acumulando en forma histórica, se suele comparar al estado de posición financiera con una película, puesto que va mostrando la historia de la vida de la empresa, de ahí la forma de presentación del estado de posición financiera en el encabezado, donde se menciona ESTADO DE POSICION FINANCIERA, al _____ del mes de _____ del año de _____.

El estado de posición financiera consta de tres rubros principales que representan la situación de la empresa y ellos son el activo que se agrupa y arregla en orden de disponibilidad; el pasivo, que se agrupa y ordena en forma similar solo que de acuerdo al orden en que debe ser cubierto y el capital contable que es el excedente de la empresa y que hace mención a quien le pertenece.

El activo es por definición, el conjunto o segmento cuantificado de los beneficios económicos futuros fundadamente esperados y controlados por la sociedad, representados por los activos, derechos, bienes y servicios como consecuencia de transacciones y eventos pasados.

Los activos comprenden varias categorías y estas son:

- a. Aquellos que son dinero, en cuyo caso su cuantificación no podrá exceder el

valor nominal de las pérdidas.

- b. Aquellos que representen un derecho de recibir un flujo de dinero. Su cuantificación tendrá como límite superior el monto del efectivo que se espera recibir.
- c. Aquellos que se tienen para ser vendidos (o para transformarse y posteriormente venderse), cuya cantidad asignada no podrá ser mayor al valor de realización de los mismos.
- d. Aquellos que se tienen para uso propio y que su valor es en base a el uso del mismo.
- e. Aquellos que representan un derecho de recibir un servicio y que su cuantificación no podrá exceder el monto que se pagaría por ellos a la fecha de los estados financieros. Los cargos diferidos quedan comprendidos dentro de esta categoría ya que representan erogaciones efectuadas en el pasado con el fin de recibir servicios necesarios de beneficios en el futuro.

El PASIVO de una empresa representa las obligaciones cuantificadas de una empresa que tienen carácter de ineludibles y ellas son el transferir efectivo, bienes o servicios en el futuro a otras entidades económicas.

Todo pasivo representa una obligación presente de transferir recursos o prestar servicios en el futuro, dicha transferencia estará condicionada al vencimiento de un plazo pactado ya sea con garantías o sin ellas y/o con el pago de intereses por el tiempo de financiamiento, también puede estarlo a la ocurrencia de un tiempo determinado o a la simple solicitud unilateral de cumplimiento de la obligación por parte del beneficiario.

El CAPITAL CONTABLE, es el derecho de los activos netos que surgen por las aportaciones de los dueños o accionistas de la empresa, por transacciones u otros eventos o circunstancias que afecten a la entidad y el cual puede ser ejercida por reembolso o distribución. El activo neto esta representado por la diferencia entre el activo y el pasivo.

ACTIVO es igual a PASIVO mas CAPITAL, y el ejemplo de un ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA es el siguiente:

AISLANTES S.A. de C.V.

Estado de Posición Financiera

Al ___ de _____ de 19__.

ACTIVO***Circulante***

Caja

Bancos

Clientes

Deudores Diversos

Almacén

SUMA CIRCULANTE

Fijo

Terrenos

Edificios

Mobiliario y Equipo de Oficina

Equipo de transporte

Depreciación Acumulada

SUMA FIJO

Diferido

Gastos de instalación

Intereses pagados

SUMA DIFERIDO

TOTAL ACTIVO

Contador

PASIVO***Circulante***

Proveedores

Documentos por Pagar

Acreedores Diversos

Impuestos por Pagar

SUMA CIRCULANTE

Fijo

Acreedor bancario a L.P.

SUMA FIJO

Diferido

Rentas cobradas

SUMA DIFERIDO

TOTAL PASIVO***Capital Contable***

Capital social

Reserva legal

Resultado del ejercicio

Resultado de ejercicios ants.

SUMA CAPITAL

PASIVO mas CAPITAL

Representante Legal

ESTADO DE RESULTADOS

El Estado de resultados o estado de Pérdidas y Ganancias da a conocer el resultado obtenido como su mismo nombre lo indica, todas las empresa tienen invariablemente la necesidad de conocer dos aspectos, la situación de la empresa y por otro lado el resultado de las operaciones realizadas, esto tan importante como el conocer la situación de la empresa puesto que los resultados reflejan el retroceso o el desarrollo a que ha llegado la empresa.

El estado de Pérdidas y Ganancias contempla varios rubros, que son las ventas, el costo de ventas, los gastos de administración y ventas, los gastos y productos financieros, y además varios tipos de utilidad, la bruta, en operación, la utilidad antes de impuestos y la neta.

El estado de pérdidas y ganancias es un estado financiero, básico, principal y dinámico que muestra los resultados obtenidos por la empresa en periodo de tiempo determinado, en cuanto a la FORMA del estado de pérdidas la más común y practica es la forma de reporte o de deducciones del cual mostramos un ejemplo, a continuación:

AISLANTES S.A. de C.V.

Estado de Pérdidas y Ganancias

Del ____ de _____ Al ____ de _____ de 19____.

Ventas

Costo de ventas

Utilidad Bruta

GASTOS DE OPERACION:

Gastos de ventas

Gastos de administración

Gastos financieros

Productos financieros

Otros gastos

Otros productos

Utilidad en operación

I.S.R. del ejercicio

P.T.U. del ejercicio

Utilidad neta

=====

Representante Legal

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS

Este estado muestra los cambios de aumentos y disminuciones que han operado en las partidas, que integran el activo, el pasivo y el capital, entre dos fechas que se comparan. Este estado es una herramienta de análisis para prever el contar con fondos disponibles para salidas de dinero a corto plazo, como lo son la nómina y el pago a proveedores y también para programar la administración estratégica de los fondos para facilitar el crecimiento a largo plazo vía expansión o adquisición de capital. Este estado se calcula a partir de un estado de resultados o de dos balances generales, uno al principio del periodo y otro al final del mismo. Aunque un estado de origen y aplicación de recursos se puede aplicar a cualquier intervalo de tiempo (por ejemplo, una semana, un mes o un trimestre), el manejo regularmente se hace en periodos anuales. El cambio de la posición de efectivo de la empresa se definirá como la diferencia entre los orígenes y la aplicación de recursos.

$$\text{Aumento de efectivo} = \text{Orígenes de fondos} - \text{Aplicación de fondos}$$

Los movimientos que mencionamos a continuación, son un resumen de orígenes y aplicación de recursos:

ORIGENES:

1. Provenientes de operaciones = NI + DEP.
2. Disminución de activos a corto plazo (Excluyendo el efectivo).
3. Aumento de pasivos a corto plazo.
4. disminución de saldo bruto de propiedad, planta y equipo
5. Aumentos de la deuda a largo plazo.
6. Venta de acciones preferentes o comunes

APLICACIONES:

1. Dividendos
2. Aumentos de activo a corto plazo (excluyendo el efectivo).
3. Disminución de pasivo a corto plazo.
4. Aumento de saldo bruto de propiedad, planta y equipo.
5. Disminución de deuda a largo plazo.
6. Readquisición de acciones comunes y preferentes (acciones de tesorería).

Como ejemplos de lo anterior, cuando se vende un producto que trae consigo una disminución de activo a corto plazo, es un origen de fondos; cuando sucede lo contrario es decir se compra, es una aplicación de fondos. Por otra parte los incrementos de pasivos a corto plazo son orígenes de fondos.

Cuando aumentan las cuentas por pagar, la empresa a pedido en efecto prestado a sus proveedores de crédito comercial, este es un incremento de los fondos disponibles, un origen por tanto. En lo referente al saldo bruto de propiedad, planta y equipo, (activos fijos); es un saldo mas fácil de usar .

Un incremento en el saldo bruto de esta cuenta significa una aplicación de fondos y viceversa en el caso de un decremento. Generalmente las empresas solo reportan el saldo neto de la cuenta y la depreciación acumulada. De ser así podemos demostrar que el cambio en el saldo bruto de la cuenta es igual al saldo neto de fin de año, mas la depreciación habida en el periodo, menos el saldo neto de la cuenta al principio del periodo. Las siguientes partidas mencionadas son sencillas, un incremento en la deuda a largo plazo, es un origen de fondos porque representa un préstamo, la disminución es exactamente lo contrario y representa una aplicación.

El estado de origen y aplicación de recursos nos mostrara el panorama completo de las operaciones recientes y una buena o excelente perspectiva del flujo de fondos dentro de la empresa. Este estado también puede construirse en forma proyectada o proforma para mostrar la manera de como una empresa proyecta adquirir y emplear los fondos durante algún periodo futuro. Para llevarlo acabo se necesita contar con balance general proyectado y también los datos proyectados complementarios sobre las utilidades, los dividendos y depreciaciones. Tal estado obviamente es de gran interés para los acreedores bancarios en el caso

de solicitar algún financiamiento y justificar en que se va a usar el dinero, así como también para la propia administración de la empresa.

RAZONES FINANCIERAS

Las razones financieras son las herramientas mas comunes de análisis de los estados financieros, cada una de ellas representa una situación en particular dentro de la empresa, sin embargo cabe mencionar que esto en muchas ocasiones no es suficiente en muchos casos, cada razón particular debe apoyarse en el contexto de otras razones y hechos de la empresa para poder de esa manera apoyarla. Se utilizan cuatro tipos de razones para analizar la posición financiera de una empresa:

1. **RAZONES DE LIQUIDEZ:** Que indican la capacidad de la compañía para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
2. **RAZONES DE APALANCAMIENTO:** Que indican la capacidad de la compañía para cumplir con sus obligaciones a corto y a largo plazo.
3. **RAZONES DE ACTIVIDAD:** Indican que tan eficientemente la empresa esta utilizando sus activos.
4. **RAZONES DE RENTABILIDAD:** Indican los retornos netos de las ventas y activos.

A continuación mencionaremos a cada una de ellas.

RAZONES DE LIQUIDEZ

Las razones de liquidez son las siguientes:

La liquidez corriente que se obtiene de:

ACTIVO CIRCULANTE

PASIVO CIRCULANTE

Y la liquidez ÁCIDA que se obtiene de:

ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIO

PASIVO CIRCULANTE

Las razones de liquidez miden la capacidad de la empresa para solventar sus deudas a corto plazo entre sus activos líquidos, estas razones son las que particularmente interesan a los acreedores a corto plazo de la empresa, los activos líquidos de la empresa incluyen las cuentas por cobrar y otras cuentas pagaderas a la empresa que generan efectivo, cuando las deudas sean pagaderas en un futuro próximo y inmediato también incluye la caja y otros activos tales como

razones negociables e inventarios, cualquiera de los cuales puede vender para generar fondos a corto plazo, la razón corriente y la razón ácida de liquidez son las que por lo general se conocen y usan.

La RAZON CORRIENTE DE LIQUIDEZ, es la razón mas simple de la capacidad de la empresa para reunir fondos para cumplir sus obligaciones adquiridas a corto plazo, los activos circulantes se consideran líquidos, lo cual significa que pueden generar fondos en un periodo relativamente corto de tiempo, los pasivos circulantes son deudas que se vencerán a lo mas en un año, la empresa puede llegar a afrontar una inversión excesiva en activos corrientes o estar subutilizando los créditos a corto plazo.

La RAZON DE LIQUIDEZ O PRUEBA DEL ACIDO, mide la capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones a corto plazo a partir de sus activos mas líquidos, en este caso los inventarios no se incluyen con los demás circulantes, porque por lo general su convertibilidad a efectivo es mas tardado en comparación a los demás activos, la prueba del ácido es igual a la fórmula de liquidez corriente, la diferencia única es que el activo circulante se le resta el valor de los inventarios, como ya se menciono antes.

RAZONES DE APALANCAMIENTO

Las razones de apalancamiento miden la deuda total de la empresa. Ellas reflejan la capacidad que la compañía tendrá con el paso del tiempo, con sus deudas

contraídas ya sea a corto o a largo plazo. Las razones se calculan ya sea comparando los cargos fijos y las utilidades que se encuentran reflejadas en el estado de Pérdidas y Ganancias o relacionado la deuda y el patrimonio (es decir la inversión de los accionistas), que se encuentra en el estado de posición financiera o balance general, las razones de apalancamiento son importantes para los acreedores de la empresa ya que estos reflejan la capacidad de las utilidades de la empresa para soportar cargos por intereses o por otro tipo de cargos fijos, e indican también si hay suficientes activos para poder pagar la deuda en caso de su liquidación. Los accionistas, son también los interesados en el apalancamiento, ya que los pagos de intereses son un gasto para la empresa que aumenta a la par del aumento de las deudas que los generan. Si los préstamos y los intereses son excesivos, la empresa puede incluso llegar a la quiebra por el efecto absorbente que generan los intereses sobre los ingresos que podemos llamar excedentes.

Cuando mas pronosticables sean los retornos a la empresa mas aceptable, será la deuda, ya que la empresa estará en menores posibilidades de ser sorprendida por circunstancias que le impidan cumplir con sus obligaciones de deuda. Las empresas de servicios han tenido históricamente ingresos mas estables y también han sostenido un promedio de deuda más bajo en comparación en contraste con las empresas de otras ramas, como las manufactureras o las productoras que tienen periodos cíclicos de ingresos muy elevados y por tanto en esos momentos manejan un promedio de deuda muy bajo.

Existen diferentes razones de deuda, mencionaremos cuatro las cuales son las siguientes:

1. Razón de DEUDA A ACTIVOS TOTALES: esta razón es igual al total de la deuda (total de los pasivos), dividido por el total de los activos, tomando como base lo anterior tenemos que:

DEUDA A TOTAL DE ACTIVOS

$$\frac{\text{TOTAL DE PASIVOS}}{\text{TOTAL DE ACTIVOS}}$$

La razón de deuda a total, de activos también suele llamarse razón de endeudamiento. Generalmente, se prefiere una baja razón de ella ya que esto significa una mayor protección de sus posiciones. Una razón de endeudamiento mas alta significa que la empresa debe pagar una tasa de interés mas alta en sus préstamos en cuanto a cantidad de recursos que se emplean para tal fin; mas allá de determinado punto la empresa no estará en posición de tomar ningún préstamo más.

2. Razón de DEUDA PATRIMONIO, esta razón es igual a la deuda de la empresa, dividido por su patrimonio donde la deuda puede definirse como deuda total, deuda a largo plazo, u obligaciones corrientes o lo que es lo mismo, pasivo

total, pasivo fijo o pasivo circulante. Utilizaremos el pasivo fijo ya que se emplea frecuentemente y porque proporciona información adicional no suministrada por la razón de endeudamiento, por lo tanto la fórmula para obtener la razón de endeudamiento es la siguiente:

$$\text{RAZON DE DEUDA PATRIMONIO} = \frac{\text{PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$$

Donde el pasivo fijo representa los préstamos a largo plazo, los préstamos hipotecarios y otras deudas de naturaleza análoga. Una razón alta de deuda patrimonio alta, (que utiliza numerador en el pasivo fijo), implica que una parte elevada de funcionamiento a largo plazo proviene de préstamos, esto es que la empresa está utilizando una fuente de apalancamiento alta. Lo preferente es mantener una razón de endeudamiento razonable ya que esto significa una protección más adecuada (da un concho de seguridad para el patrimonio), y significa por otro lado un desafío para los poseedores del capital social de la compañía, que estarán motivados para buscar la prosperidad de la empresa.

3. Razón DEL NUMERO DE VECES QUE SE GANA EL INTERES, esta razón es igual a las utilidades antes de interés e impuestos dividida por los intereses, por tanto su fórmula es la siguiente:

$$\text{Veces del INTERES GANADO} = \frac{\text{Intereses + Ingresos antes de Impts}}{\text{INTERESES}}$$

El numero de veces de interés ganado refleja la capacidad de la empresa de pagar intereses anuales sobre su deuda apartir de utilidades, la razón de que se tome los ingresos antes de impuestos mas los interese es que contablemente se tendrían que pagar los intereses y si apenas alcanzan los ingresos antes de impuestos para cubrirlos no quedaría nada para el pago de los intereses. Los intereses fluctúan sobre los años por tanto las bases variaran de esa misma forma positiva o negativa según sea el comportamiento de la economía.

4. Razón de COBERTURA DE GASTOS FIJOS, esta razón es igual al ingreso disponible para cumplir los gastos fijos, dividido entre los cargos fijos. Los cargos fijos incluyen todos los desembolsos que no varían, incluyendo intereses sobre deudas, contribuciones a fondos de amortización, arrendamientos, etc. Un gasto fijo, es una erogación que la empresa no puede evitar independientemente de los eventos o situaciones por las cuales atraviere; la cobertura por tanto es:

$$\text{COBERTURA DE LOS GASTOS FIJOS} =$$

$$\frac{\text{INGRESOS PARA CUMPLIR LOS GASTOS FIJOS}}{\text{CARGOS FIJOS}}$$

La razón de cobertura es importante ya que nos indica cuantos ingresos debemos lograr para cubrir los gastos fijos.

RAZONES DE ACTIVIDAD

Las razones de actividad muestran la intensidad con la cual la empresa utiliza sus activos para generar ventas. Estas razones indican si las inversiones de la empresa en activos a largo plazo o a corto plazo son pequeñas o son altas. Si las inversiones de un activo fijo son muy grandes a largo plazo esto podría significar que los fondos utilizados con ese fin, podrían utilizarse en propósitos mas inmediatos y ante todo productivos. Si las inversiones son pequeñas la empresa podría dar un servicio malo a los clientes o producir ineficientemente un producto, por ejemplo una empresa podría beneficiarse si invirtiera en el aumento de las inversiones si los actuales no son los adecuados para dar el servicio que el cliente merece.

Existen dos enfoques básicos para el calculo de las razones de actividad. Bajo el enfoque que se muestra, suponemos que el propósito del análisis es evaluar el desarrollo promedio en el año que se analiza, por lo tanto se utilizaran los promedios de los activos para ese año .

Las razones de actividad las enunciamos a continuación.

1. ROTACION DE INVENTARIO, esta es igual al costo de los bienes vendidos, dividido por el inventario promedio, por consiguiente se deben de utilizar tanto los datos del estado de posición financiera como el de pérdidas y ganancias, el inventario puede variar significativamente durante el año y es particularmente importante utilizar el promedio del año de los inventarios y no el saldo final del periodo.

Primero sacaremos el promedio del año de los inventarios tomando el saldo inicial y el saldo final del periodo quedando como sigue:

INVENTARIO PROMEDIO PARA EL AÑO:

Saldo inicial + saldo final

2

y ROTACION DE INVENTARIOS:

Costo de los bienes vendidos

INVENTARIO PROMEDIO

Cuando el inventario tiene un aumento estacional o disminución , los inventarios deben de adecuarse a esta situación puesto que si se calculan como la fórmula citada anteriormente, la información no proporcionara ayuda ni tampoco cumplirá su cometido, la forma de calculo cuando el aumento o disminución de inven-

tarios es estacional dentro de la empresa podríamos decir que es un poco mas complicado , sin embargo el promedio de los inventarios debe de usarse invariablemente.

El inventario absorbe las fluctuaciones en entregas para evitar inventarios agotados. Una baja rotación de inventarios implica una inversión grande en lo relativo, a la cantidad necesaria para satisfacer a ventas. El exceso de inventarios ata los recursos improductivamente. Del otro lado si la rotación es muy elevada, la existencia dentro del inventario es pequeña y podría ser que la empresa se estuviera quedando sin inventarios constantemente, (inventarios agotados); y por tal motivo bajando su cartera de clientes por su baja atención brindada. El objetivo debe ser mantener un inventario relativo a las ventas que no sea excesivo, pero al mismo tiempo suficiente para cumplir las necesidades de los clientes de la empresa.

2. PERIODO PROMEDIO DE COBRO, es una medida que cuantifica el tiempo que tarda una empresa en cobrar una cuenta generada desde el momento que se realiza la venta, hasta el momento en que se recibe físicamente el pago. Para calcular esta razón se determinan las ventas a crédito por día, dividiendo las ventas a crédito del año por un año comercial de 360 días. Las ventas de crédito dividen pues las cuentas por cobrar al fin de año o el promedio de las cuentas por cobrar del año.

Para aplicar la fórmula del periodo promedio de cobro debemos antes conocer las ventas a crédito promedio por día y la forma de calcular esta última es:

VENTAS A CREDITO PROMEDIO POR DIA =

Ventas anuales a crédito

360 días

Una vez conocido esto el cálculo del periodo promedio de cobro es:

PERIODO PROMEDIO DE COBRO =

Cuentas por Cobrar

Ventas a crédito promedio por día

El periodo de cobro indica la eficiencia de la empresa para cobrar sus ventas y también refleja la política de crédito de la empresa. Si a los clientes se les está dando más tiempo para pagar, entonces el periodo de cobro será generalmente mayor. Un periodo de cobro largo no es necesariamente malo, ya que una rigurosa política de crédito que exigiera a los clientes pagar más rápidamente y podría llevarnos a una reducción de ventas. Sin embargo, el tiempo largo de cobrar

muestra una política floja que es un costo para la empresa y podría justificarse solamente si produce ventas mayores. Cuanto mas pronto la empresa reciba el pago de las ventas, tanto mas pronto la empresa pondrá la empresa a trabajar o a producir intereses. Esto quiere decir, que el costo de un periodo de cobro prolongados es un retorno de intereses cuando se da el retorno de esto.

Las políticas particulares de cobro de las empresas normalmente deben de estar establecidas y estandarizadas en un periodo dado. Si el periodo de crédito es largo se deben de implementar medidas que resuelvan tales situaciones. La debilidad podría ser un lento proceso de facturación, incentivos inefectivos para conseguir que los clientes paguen a tiempo, o una mala selección de clientes al otorgarles crédito.

3. ROTACION DE ACTIVOS FIJOS; esta razón se obtiene de calcular el total de los activos fijos entre las ventas efectuadas y tenemos que:

$$\text{ROTACION DE ACTIVOS FIJOS} = \frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Totales}}$$

Esta razón nos indica que tan intensivamente se están utilizando los activos fijos de la empresa.

Una razón inadecuadamente baja implica excesiva inversión en planta y equipo en relación con el valor de la producción que se esta obteniendo. En tal caso la empresa podría liquidar algunos activos e invertir la ganancia de la venta en alguna forma mas productiva (como puede ser pagar sus deudas o distribuir en el mejor de los casos ese producto como dividendos.

4. ROTACION DE ACTIVOS TOTALES; la rotación de los activos totales es igual al activo total entre las ventas realizadas, por lo consiguiente:

ROTACION DE ACTIVOS FIJOS TOTALES =

$$\frac{\text{V e n t a s}}{\text{Activos Totales}}$$

La rotación de los activos fijos refleja que también los activos de la empresa se están utilizando para generar ventas, La existencia de una inversión fuerte en activos totales tiene que ser justificable y por demás productiva; caso contrario se vuelve un dinero ocioso dentro de la empresa.

RAZONES DE RENTABILIDAD

Las razones de rentabilidad miden el éxito de la empresa al ganar un retorno neto en ventas, ya que las utilidades son el beneficio y objetivo final, una pobre

ejecución aquí indica una falla básica que si no se corrige, probablemente resulte en que la empresa salga del negocio.

1. MARGEN BRUTO:

El margen bruto de utilidad es la denominada bruta, divididas por las ventas, por lo tanto:

Margen bruto de utilidad , es igual a;

Ventas - costo de lo vendido

VENTAS

El margen bruto refleja la efectividad de la política de precios y de eficiencia de producción (Esto es que también controla la compra de los bienes o el costo de producción) por supuesto si se aumenta el precio de los productos, estos podrían llegar a no ser competitivos dentro del mercado, lo cual lógicamente podría desencadenar la caída de las ventas. En determinado momento puede llegar a ser factible el hecho de bajar los precios de los productos, que acarrea el bajar el margen de utilidad, pero también se podrá generar el hecho que las ventas aumenten y por lo tanto aumentarían también las ganancias totales.

MARGEN NETO DE OPERACIÓN

El margen neto de operación es igual a las ventas netas menos la suma del costo de bienes vendidos y los gastos de operación, todo dividido entre las ventas netas. Su cálculo es el siguiente:

Margen neto de operación, es igual a:

Ingreso de operación

VENTAS

El margen neto de operación indica la rentabilidad de las ventas antes de gastos de intereses e impuestos. El propósito de esta razón es medir la efectividad de producción y de ventas de producto de la compañía al generar ingresos antes de impuestos. Para cualquier dado de ventas cuanto más alto sea el margen neto de operación tanto mejor.

MARGEN DE UTILIDAD DE VENTAS

Esta razón es igual al ingreso neto dividido por las ventas, su fórmula es la siguiente:

Margen de utilidad de ventas, es igual a:

$$\frac{\text{I N G R E S O}}{\text{V E N T A S}}$$

Por si mismo, el margen de utilidad en ventas suministra poca información útil ya que mezcla la efectividad de ventas al producir utilidades (Reflejadas por el margen neto de operación), con los efectos del método de financiamiento en utilidades.

RETORNO EN ACTIVOS TOTALES

Esta razón es igual al ingreso neto mas los intereses sobre deuda dividido por los activos totales.

El retorno en activos totales, es igual a:

$$\frac{\text{Ingreso neto, mas: los gastos de intereses}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$$

El retorno en activos totales es el retorno total después de impuestos de la empresa para los accionistas y prestamistas sobre la inversión total que ellos tienen en la empresa. Es la tasa de retorno ganada por la empresa como un todo para todos sus inversionistas, incluyendo a los prestamistas.

RETORNO EN PATRIMONIO

Esta razón es igual al ingreso neto disponible para los accionistas comunes (es decir, ingreso neto menos dividendos sobre acciones de las denominadas preferentes, cuando estas existen), dividido por el patrimonio de los accionistas comunes, cuando estos tipos de acciones existen en una entidad puede llevarse a cabo el calculo del retorno del patrimonio por separado sobre el patrimonio total.

Retorno en patrimonio, es igual a:

Ingreso neto de las acciones comunes

Patrimonio para los accionistas comunes

El objetivo de administración es generar el máximo retorno de las de las inversiones de los accionistas. El retorno en patrimonio es por consiguiente, la mejor medida simple del éxito de la compañía en el cumplimiento de su objetivo. Las otras razones descritas anteriormente son un medio para mostrar las áreas debiles y la fortaleza para que la administración pueda efectivamente supervisar la empresa. Un retorno satisfactorio en la riqueza neta es la señal de que se ha tenido buen éxito.

C. IMPORTANCIA DE LA INFORMACION Y SU ANALISIS.

Lo fundamental de la información es que esta sea presentada en el momento en que sea requerida, tanto para los usuarios internos como para los usuarios externos. Cuando es llevada a cabo esta tarea, la información puede llegar a ser manejada por varios usuarios con finalidades distintas. La información financiera cumple con diversos requisitos de uso dependiendo quien vaya a manejarla, y de acuerdo a ello también será la forma en que será presentada a cada uno de los diferentes usuarios, aunque el fondo de la información sea la misma, no podemos ofrecer ventajas al sacar información a la luz de todos, es por ello que mencionamos lo anterior. Un ejemplo muy sencillo de todo esto es que el administrador necesite presupuestos para proyectar gastos, y estos a su vez llevarán a cabo trabajos de auditoría interna para verificar la exactitud y validez de la información.

Algunos otros usuarios son por ejemplo, los accionistas, los auditores externos, los bancos, el gobierno, los clientes, los acreedores e incluso la competencia. En la medida que el tamaño de la empresa aumenta la empresa necesita más fuentes de financiamiento u opciones, ya sea interno o externo y estas decisiones se deben de tomar las bases sólidas que son en todo caso la información financiera.

El análisis de la información consiste en efectuar un sin número de operaciones matemáticas calculando variaciones en los saldos de las partidas a través de los periodos, así como determinando sus porcentajes de cambio; las razones financieras se calculan, así también los porcentajes de aumento o disminución de crecimiento. Los estados financieros presentan su información en partidas condensadas que resumen un número mayor de cuentas. La información que ahí aparece son como todos los números fríos; sin significado alguno al menos que al interpretarlos se les asigne el valor. La información debe separarse de acuerdo a su importancia y aislar la que en ese sentido sea la más relevante, al llevar a cabo esta separación de información vamos a determinar los puntos importantes y fuertes o en su caso los más inmunes. Para las empresas de gran tamaño existe un divorcio entre la propiedad de dichas empresas y la administración. Los accionistas van a tener un especial interés en evaluar los actos de la administración y a estos últimos les interesa conocer los resultados en base a sus acciones o decisiones propias y a lo que como previsión esperaban obtener. La información va a dar la pauta a los administradores o analistas financieros la manera de como actuar y sobre que decidir. Por ejemplo, determinaran el vender o no acciones, realizar o no una inversión y que beneficios traerá, considerar las sugerencias de los clientes para prestar en un futuro mejor servicio, tendrán que decidir a quien otorgar y a quien no crédito.

La información presentada y que emana de los estados financieros, requiere la aplicación de los principios de contabilidad generalmente aceptados y reflejar como ya lo hemos mencionado la síntesis de las operaciones. Los estados fi-

nancieros en lo referente a su autenticidad y reflejo real de lo registrado serán mas confiables en la medida que los siguientes puntos contengan o sean realizados con mayor eficiencia, estos puntos son:

- a. La capacidad del contador responsable de producirlos y supervisarlos.
- b. El catalogo de cuentas y sus instructivos.
- c. El personal auxiliar y colaboradores de otros departamentos.
- d. Los auditores externos e internos, sus sugerencias e implantación de las mismas.

Con lo anterior la importancia de la información nos dará mayor seguridad de que la interpretación es correcta y por tanto los resultados que obtengamos serán mas confiables y satisfactorios para los usuarios. La información de los estados financieros nos pueden reflejar también problemas tales como: ventas inadecuadas, costo de ventas alto, costo de operación excesivo, inadecuada distribución de utilidades, saldos altos de clientes y proveedores que reflejen antigüedad, inventarios altos con poco movimiento, activo fijo con inversión excesiva e improductiva, capital insuficiente que no da soporte a las operaciones entre otros. La información emanada, en concreto de las razones financieras nos muestran un resultado sobre una operación en específico, como la liquidez; en su conjunto conoceremos en que operaciones se tiene un balance o resultado positivo. Estos resultados sentaran las bases para efficientar o mejorar en su caso o cambiar de táctica si los resultados obtenidos no son los esperados.

En lo que se refiere al análisis de las razones son un método simplificado de comunicar ciertos hechos cruciales acerca de las operaciones de la situación financiera de la empresa se puede afirmar que esta misma información se transmite (a menudo con menos eficiencia), sin el calculo de razones, y aun cuando se utilicen las razones se deberán suplementar con datos adicionales. Pero los usuarios de la información como los acreedores que suministran los fondos a la empresa están interesados en la capacidad futura de la compañía para solventar la deuda. Tanto a corto como a largo plazo. Antes de otorgar un crédito o un préstamo, los bancos y otras instituciones financieras, como ejemplo un banco, una arrendadora , una afianzadora o empresa de factoraje; aplican análisis o razones financieras de los probables clientes. El resultado de los análisis puede ser y en muchos casos lo es un factor determinante para conceder o no el crédito. Mencionaremos a continuación brevemente cuales son los principales intereses en cuanto a las razones financieras de los usuarios externos de la información; en principio los acreedores a corto plazo estarán particularmente interesados en las razones de liquidez, ya que los activos corrientes se utilizan generalmente para liquidar deudas a corto plazo. Aunque no solo eso es su único interés , la condición total de la empresa también es importante, puesto que la salud financiera general refleja su capacidad de pagar una deuda a corto plazo. Un ejemplo de lo anterior es cuando una empresa toma fondos prestados y podría tener una fuerte posición en activos corrientes, pero que pueden desintegrarse rápidamente si la compañía pierde dinero en sus operaciones o esta en proceso de reducir sus activos corrientes a través de una inversión de capital o distribución de utilidades a los propietarios u otros acreedores con los que ya

tenga obligaciones con anterioridad . En un caso contrario aunque la posición corriente de liquidez de la empresa sea débil y su fortaleza financiera a largo plazo parece asegurada, los acreedores a corto plazo podrán sentir de alguna manera asegurados sus préstamos. A los acreedores a largo plazo su interés esta en la prosperidad presente y futura de la empresa y en la fuerza financiera de la empresa que esta medida por su capacidad de ventas, su posición en el mercado y sus estrategias en general. Cualquier razón financiera que tenga que ver con la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones a largo plazo, las razones de liquidez solo le interesan como parte de las políticas de la empresa en cuanto al manejo de sus recursos a corto plazo y su capacidad de afrontar sus obligaciones a corto plazo . Las razones de apalancamiento son las que particularmente les interesan , ya que en ellas se refleja la deuda actual de la compañía y los plazo a los que tendrá que solventar tales deudas. Solo en situaciones especiales será de su interés las razones de actividad, ya que para la mayoría de los propósitos las razones de rentabilidad ofrecen medidas suficientes acerca de la efectividad operativa de la empresa. Al evaluar a la empresa como prospecto de inversión, los inversionistas pondrán especial atención en lo atractivo de sus acciones o bonos , y en las razones que reflejen la eficiencia operativa y la fuerza financiera de la empresa. La administración y los socios están interesados en cada uno de los ámbitos de la empresa, en cada una de sus operaciones y sus relaciones fincadas con los acreedores, con los inversionistas e incluso con el gobierno cuando lo hubiere. La capacidad de la empresa para dar cumplimiento a sus obligaciones con los acreedores, su ca-

pacidad para minimizar costos y eficientar la producción , el dar confianza que el cumplimiento de los objetivos acarreará a los accionistas el retorno máximo.

La información financiera y en particular las razones son un mecanismo no solo útil para los usuarios externos en los casos de evaluación si no una herramienta de trabajo administrativa.

En cuanto a la forma de presentación de la información esta deberá cumplir con varios requisitos como son los de fondo y forma que ya hemos mencionado, pero se debe ser cuidadoso en los aspectos que se reflejan sobre todo cuando la información va a ser pública y cualquier usuario la puede consultar. Un ejemplo muy común es el uso de la competencia de la información para conocer la situación que guarda con respecto a ellos, uno mas es cuando un cliente conoce una información que debe cuidarse, como los inventarios o la antigüedad de los activos fijos, que reflejan la capacidad de entrega o la eficiencia con que son producidos.

III. LAS COMERCIALIZADORAS DE AISLAMIENTOS EN MÉXICO

A. Su uso, amplitud de mercados y tipo de productos

Esta parte de los temas a tratar nos muestra ciertas definiciones y particularidades propias de la industria de los aislamientos y que nos son desconocidos hasta cierto punto, por no ser manejados en forma cotidiana, y que además no tienen que ver en forma directa con el analista financiero, pero que sin embargo se deben de conocer como aspectos básicos dentro del ramo específico. Damos inicio entonces con los temas a tratar:

Un sistema de aislamiento térmico es aquel diseñado especialmente para ofrecer alta resistencia al paso de calor y su aplicación será variable de acuerdo con las necesidades que se tengan. Existen tres razones fundamentales que justifican el uso de aislamiento térmico en las instalaciones industriales, el entenderlas ubicará el problema con toda importancia, dichas razones son:

- a. Por seguridad industrial
- b. Por condiciones de proceso
- c. Por administración de energía

A. POR SEGURIDAD INDUSTRIAL

Las plantas de procesos y refinación constan de una serie de operaciones y procesos unitarios que permiten obtener productos terminados en cierto grado de pureza a partir de materias primas y esto implica necesariamente la creación de medios artificiales adecuados al proceso, que involucran cambios de presión, temperatura y composición de materiales entre otras variables, que implican una generación, transformación y transferencia de energía y por consiguiente una serie de riesgos potenciales a los operadores que laboran en el área y deberán ser cubiertos, en el aspecto térmico el aislamiento cubrirá una función de protección al personal.

B. POR CONDICIONES DE PROCESO

En ciertos puntos de un proceso es necesario tener un control riguroso de temperatura, ya que de eso puede depender la calidad del producto o el grado de conversión de una reacción; con ello se pueden evitar reacciones secundarias indeseables la reversibilidad de una reacción o la degradación de algún producto y en fin situaciones en las cuales la instrumentación debe de ser sofisticada y se hace mandatorio diseñar un sistema de aislamiento térmico que garantice al punto del proceso como "libre de pérdidas".

C. POR ADMINISTRACION DE ENERGIA

Este aspecto es económico y debido al hecho de que el combustible, como principal energético, era barato hasta hace pocos años, este renglón tuvo una importancia secundaria para la especificación de aislamiento. El aumento en el precio del petróleo en el mercado internacional, su indiscutible lugar en el desarrollo económico de nuestra época, ya sea como energético o como materia prima para la infinidad de productos su condición de recurso no renovable, resaltan la importancia que se le pueda prestar a una tercera razón.

CLASIFICACION DE MATERIALES AISLANTES

Un sistema de aislamiento térmico esta construido básicamente por el material aislante, sus accesorios de sujeción y su cubierta de protección. El campo de los materiales aislantes está restringido por sus características propias; un aislante es un material de baja conductividad térmica y existe una relación de esta propiedad con la densidad, la relación que se da entre la porosidad del material y el tamaño de los poros tiene que ver con la transferencia de calor a través del aislante.

Debido a las características de servicio que van a prestar los materiales aislantes, es necesario conjugar su baja conductividad térmica con otras propiedades que le permitan dar un buen servicio por largo tiempo, sin causar problemas secundarios ni constituir en si mismos riesgos industriales de otra índole. Se pue-

den agrupar estas características como factores de selección de un material aislante como sigue:

FACTORES DE SELECCION DE UN AISLANTE

- A. Conductividad Térmica**
- B. Densidad**
- C. Comportamiento al abuso mecánico**
- D. Estabilidad dimensional**
- E. Combustibilidad (Y desprendimiento de gases tóxicos).**
- F. Propiciación de microorganismos**
- G. Corrosividad**
- H. Temperatura límite de trabajo**
- I. Forma de manejo, almacenaje y Colocación.**

Es importante considerar tanto por el tipo de servicio y ambiente predominante como por el tipo de acabado adecuado para dar protección aislante.

Un aislante es realmente un soporte mecánico en el que se tienen pequeñas celdas de aire o gas, siendo necesario para su conformación en algunos casos de el uso de aglutinantes que le den consistencia y una cierta resistencia al abuso mecánico: se fabrican rígidos, semirígidos y flexibles, el material aglutinante va a limitar su aplicación, sin embargo se pueden llegar hasta 1800 grados F, a temperaturas superiores los materiales aislantes

son inoperantes y la solución del problema corresponde al terreno de los materiales refractarios, los cuales deben de ser química y físicamente estables a altas temperaturas y resistentes a presión, al ataque químico, y a cambios bruscos de temperatura. Así mismo deberán de ser resistentes a la excoiación, es-carificación, abrasión y deformación, con alto punto de fusión y baja conductividad térmica. Sus características, por lo tanto los hacen materiales necesariamente más densos y por lo mismo menos aislantes y su función refractaria va a conjugarse con sus demás características.

Dependiendo del servicio se clasifican como sistemas para alta temperatura de 95 grados F hacia arriba; sistemas de baja temperatura de 95 grados F a -40 grados F y sistemas criogénicos de -40 grados F hacia abajo. Los aislamientos para alta temperatura, o aislamientos calientes, pueden subdividirse como sigue:

PRIMER RANGO: Baja temperatura (95 a 450 grados F)

SEGUNDO RANGO: Media temperatura (450 a 900 grados F)

TERCER RANGO: Alta temperatura (900 a 1800 grados f)

CUARTO RANGO: Refractario aislantes y refractarios (mas de 1800 grados F)

Pueden considerarse estas clasificaciones como de índole arbitrario ya que no es posible definir exactamente fronteras de aplicación, de instalación o por accesorios requeridos. Ahora bien de acuerdo a sus características físicas, los materiales aislantes pueden clasificarse como sigue:

A. GRANULARES:

1. Silicato de calcio
2. Perlita expandida aglutinada con silicato de sodio o con material cerámico
3. Vermiculita exfoliada
4. Aglutinado de tierras diatomáceas con silicato de sodio
5. Loose-fill de perlita

B. FIBROSOS

1. Fibra de vidrio
2. Lana mineral
3. Fibra de asbesto

C. ESPUMOSOS

1. Poliestireno
2. Poliuretano
3. Foamglass

4. Espuma de PVC

D. MONOLITICOS

1. Cementos de unión de acabados

2. Mastiques

E. REFLECTIVOS

1. Paredes pulidas metálicas de alta superficie

En cuanto a el tamaño del mercado que abarca esta industria es grande y variable, ya que abarca diversas ramas industriales de transformación y de servicios, entre las comunes por su volumen de uso y por la importancia que tiene en sus procesos productivos, se encuentran las siguientes; mencionaremos la rama industrial y sus usos mas comunes:

1. Industria cementera; en recubrimientos contra incendios, conductores de calor y recubrimiento de hornos de calcinación.

2. Industria química; en cámaras frigoríficas.

3. Industria termoeléctrica, en plafones falsos, conductores de calor a la interperie y en calderas.
4. Industria geotérmica; ductos de aire acondicionado.
5. industria petroquímica; en calderas.
6. Industria siderúrgica, en reactores.
7. Industria procesadora de papel; en tubería y equipo
8. Industria azucarera; filtros electrostáticos.
9. Industria textil y vestido; en esferas.
10. Industria naval; en cancelles.
11. Industria Hulera; en sus hornos.

En cuanto a las aplicaciones que tienen en específico productos como la lana mineral y todos los productos análogos, así como la fibra de vidrio en varias presentaciones de aplicación, estas son las siguientes, las enunciaremos en forma genérica de acuerdo a su aplicación:

1. **Sistemas termoaislantes y acústicos.**
2. **Aire acondicionado**
3. **Protección contra incendios.**
4. **Aplicación de espumas por sistema spray.**
5. **Sistema de limpieza mecánico manual.**
6. **Aplicación de anticorrosivos.**
7. **Impermeabilizantes.**
8. **Recubrimiento de tuberías conductoras de agua caliente o fría desde -20 hasta 850 grados F.**
9. **Recubrimiento y protección de conductores y contenedores de vapor.**

En lo relacionado a productos de fibra cerámica estos combinan alta refractividad con excelente capacidad de aislamiento ligero, capaz de reducir costos de energía e incrementar la eficiencia de los hornos. Los sistemas de recubrimiento para hornos en fibra cerámica incorporan dependiendo la marca o tecnología

usada el concepto total de recubrimiento, asistencia de ingeniería y supervisión de los sitios de trabajo. Los costos son efectivos al instalarse debido a que existen una gran variedad de marcas y pueden usarse en técnicas que comprenden capas, módulos o apilamientos en capas.

Estos productos ofrecen en su operación un costo efectivo debido a la correcta combinación de materiales, con el sistema de recubrimiento en los hornos que da por resultado: bajo consumo de energía, menores costos de instalación, bajos costos de mantenimiento, incremento de productividad y disminuye los tiempos de reparación. Estos productos de fibra cerámica representan un avance significativo en cuanto a sistemas de aislamiento en cámaras y hornos de tratamientos térmicos, calcinación de piezas o materia prima y quemado de piezas, es decir en la parte de los procesos productivos que utilizan mayor grados de temperatura y por tanto mas consumo de energía.

Sin embargo el conocimiento de este producto en la industria no es muy difundido, y se dan casos que son desconocidos totalmente, sin embargo estos materiales no sustituyen en su totalidad a los tabiques o placas refractarias y en algunos casos incluso son complemento unos de otros.

Las empresas productoras de estos en México son AP Green, a través de Refractarios Mexicanos, Gpo Industrial Morgan y Carborundum, La tecnología aplicada es principalmente Estado Unidense, los mercados , con respecto a los grandes consumidores es cubierto por ellos mismos, pero los de tamaño me-

diano a pequeño lo hacen por medio de distribuidores, principal objeto de nuestro estudio.

B. BENEFICIOS DE SUS APLICACIONES, INSTALACION Y USO.

La instalación de aislamientos abarca dos grandes rubros, estos son los sistemas de aislamientos para servicios fríos y servicios calientes, sus aplicaciones generales son las siguientes:

I. SERVICIOS CALIENTES

A. Preliminar

B. Instalación del aislante

- 1. Tubería**
- 2. Equipo**

C. Instalación del acabado

- 1. Metálico**
- 2. No metálico**

SERVICIOS FRIOS

A. Preliminares

B. Instalación del aislante

1. Tubería

2. Equipo

C. Instalación de barrera de vapor

D. Instalación de acabado

1. Metálico

2. No metálico

De lo anterior mencionado los llamados preliminares para ambos casos son los siguientes:

1. Verificar que las tuberías o equipos estén debidamente instalados y probados.
2. Efectuar la limpieza de la superficie por aislar ya sea mecánica (chorro de arena, cepillo, etc.) o química, (con solventes o removedores).
3. Aplicar pintura anticorrosiva.

INSTALACIÓN DE AISLAMIENTOS EN TUBERÍAS

Una vez cubiertos los preliminares se procede a instalar el aislamiento seleccionado (Hasta 12", es adecuado el denominado preformado), en tubería horizontal se juntan medias cañas a presión sobre la tubería, cuatrapeando las uniones entre varios tramos de forma inclinada y se sujetan con flejes cinchos de alambre con las puntas clavadas sobre el aislante, las secciones tienen 90 Cms. de longitud y normalmente usan varios flejes por sección. Algunos fabricantes también presentan preformados en 4 o 6 secciones, la unión debe sellarse con cemento monolítico y sujetarse cuando se requiere por secciones, para unirlos se usa un sistema llamado cámara de bicicleta, también se pone un alambre de sujeción y puede ser de varios calibres, dependiendo el tamaño del tubo.

INSTALACIÓN DE UN EQUIPO PARA ALTA TEMPERATURA

Existen varios sistemas de instalación y entre los más comunes destacan:

SISTEMA FIJO: Se le llama así al sistema que lleva un anclaje del aislamiento soldado a la superficie por aislar, la recomendación es soldar las anclas, sobre el cual se encaja el aislante ya sea en forma de placa o de colchoneta y se engrapan las puntas salientes presionando el aislante, otra forma es alambando las puntas de manera que el aislante quede fuertemente sujeto. Una buena instalación de placas requiere que sus bordes estén achaflanados con objeto de evitar posibles puntos calientes en las uniones, en colchonetas se debe realizar

un cocido con alambre en todas las uniones. En cabezas de recipientes se puede seguir el mismo procedimiento o soldando tuercas sin rosca a la cabeza del recipiente a las cuales se les coloca alambre de amarre, se inserta el aislamiento y se fleja sobre de él de manera que las puntas de alambre puedan amarrarse al fleje, quedando de esta manera el sistema firmemente instalado.

Este tipo de instalación se puede efectuar en equipo que no opere con temperaturas superiores a 568 F o en el caso de que estos lleven revelado de esfuerzos, casos en los cuales es necesario recurrir en el sistema de instalación suspendida.

SISTEMA SUSPENDIDO: Es también conocido sistema flotante, debido a que no lleva ningún tipo de anclaje sobre la superficie del por aislar. Cuando se ha seleccionado este tipo de instalación es conveniente seguir algunas recomendaciones.

1. Con alambres y una cámara de bicicleta se improvisa un arco de diámetro un poco menor al del recipiente aislar.

2. Empezando por la parte superior se coloca el aro en el recipiente y estirando la cámara se coloca la primera capa de aislante, efectuando la misma operación hasta cubrir el desarrollo del recipiente (cuando es fibra de vidrio la unión se hace presionando la placa una con otra, cuando es otro aislante se precisa un material adherente para evitar juntas frías, con flejes o cinchos se junta fuerte-

mente el aislante al recipiente permitiendo desplazar el aro para aislar la siguiente sección.

Los flejes se colocan uno cada pie de longitud.

3. Para el aislamiento de las tapas es necesario instalar en cada extremo del recipiente unos anillos de alambren o flejes de madera que sobre de ellos, se pueden tensar los flejes que sujetan las placas del aislante a la tapa, finalmente se ponen flejes entre los anillos de alambren con el objeto de darle un armado total a la instalación a esto se le conoce con jaula de perico. Tanto en tuberías como en recipientes todos los soportes y patas son puntas de fuga de calor por lo que es necesario aislarlos, para tuberías es normal aislar 2", 3" O MAS dependiendo las condiciones.

Una parte muy importante dentro de las aplicaciones de los aislamientos es los efectos que sobre ellos tendrán los efectos de la intemperie u otros factores, por tanto su función fundamental es la de protección, las razones mas importantes son las siguientes:

1. Intemperie y fenómenos físicos (Lluvia, Nieve, humedad, viento).
2. Abuso mecánico o abrasión
3. Paso de vapor
4. Radiación solar ultravioleta e infrarroja
5. Gases, humos y sustancias químicas

6. Fuego

Es importante considerar que tipo de protección se requiere, el aislante y el tipo de ataque que puede recibir para poder seleccionar el acabado adecuado. Los acabados en términos generales se clasifican en dos grandes grupos: metálicos y no metálicos, presentando en cada uno de ellos las opciones de protección enlistadas y requiriendo en algunos casos la combinación de dos tipos de acabado o el auxilio de los acabados no metálicos, cuando el seleccionado principal fue lo contrario.

TIPOS DE ACABADO

I. Metálicos:

- a. Lamina negra pintada
- b. Lamina galvanizada
- c. Lamina de aluminio
- d. Acero inoxidable

II. Plásticos

- a. Emulsión asfáltica
- b. Climastic mastic
- c. Lactone
- d. Monolar

OTROS

a. Manta pintada de aluminio.

(En lugares no expuestos al abuso mecánico).

Los acabados metálicos para altas y bajas temperaturas, cubren básicamente los aspectos de protección de la intemperie, el abuso mecánico y contra el fuego, además de darle una apariencia agradable al área de trabajo, no conseguida por los otros acabados. Los acabados metálicos mencionados tienen las siguientes características.

Lamina negra: Es el acabado mas barato, de menor vida y de mantenimiento caro, ya que de no pintarse en periodos cortos su oxidación es inminente y por consiguiente sus funciones protectoras se pierden.

Lamina galvanizada: Es de magnificas características mecánicas debido a su densidad tres veces mayor a la del aluminio , su apariencia es buena aunque inferior a la del aluminio, se recomienda en partes expuestas a fuerte abuso mecánico y en ambientes secos ya que se oxida fácilmente en presencia de humedad.

Lamina de aluminio: Es el acabado metálico mas usado en la industria, debido a su resistencia a la humedad, ligero, manejable, de buenas cualidades mecánicas a espesores adecuados, reflectivo y de excelente apariencia. No es ade-

cuado en ambientes alcalinos, ni es protección contra fuego debido a que se funde a 1200 grados F.

Lamina de acero inoxidable: Seria la mejor opción de no ser por su alto costo. Es inerte a casi todas las atmósferas, es protección contra fuego, funde a 2600 grados F, de excelente resistencia mecánica, de apariencia brillante insuperable. Una precaución importante es no usarse en ambientes clorados ya que los iones cloro ocasionan esfuerzos de corrosión por coartaduras que hacen inoperante el acabado.

En los acabados metálicos existe la posibilidad de la formación de una celda electrolítica ya sea porque el aislante tenga algún aglutinante que se disuelva con la humedad (silicato de sodio, por ejemplo) y que origine un flujo de corriente entre el acabado y el metal de la pared aislada, originando una reacción electroquímica de corrosión; o bien el caso en que el metal de refuerzo de un aislante flexible este en contacto con la lamina de acabado, para cada uno de los casos existen mecanismos que lo contrarrestan.

Los acabados NO METALICOS para altas temperaturas, son gobernados por el tamaño, forma o localización de la superficie aislada por proteger, su facilidad de instalación, aun en superficies muy irregulares y sus características protectoras los catalogan como excelentes acabados. Pueden ser aplicados con brocha, guante y llana o bien asreados, siempre requieren de alguna malla de refuerzo que puede ser tela pollera, lona o tela de fibra de vidrio. A este tipo de acabados

se les llama frecuentemente barrera de humedad, membrana a prueba de agua o barrera de intemperie, siendo en servicios de alta temperatura su función principal impedir el daño del aislante por el agua de lluvia, nieve, ventiscas y alta humedad del ambiente, sin embargo tienen beneficios adicionales como ser películas flexibles que también aportan protección mecánica, ataque químico y protección contra fuego, así mismo pueden ofrecer protección contra efectos de oxidación y radiaciones infrarrojas y ultravioleta.

Su característica de barrera de humedad o de intemperie esta dada por su permanencia de 3 perms promedio, es decir, es una barrera impermeable que impide la penetración de agua, pero que cuando el equipo se encuentra en operación, permite eliminar vapor de agua del sistema que pudo quedar atrapado en el aislante durante su instalación.

ACONTINUACION MENCIONAREMOS UN EJEMPLO DE AHORRO DE ENERGIA CON LA APLICACION DE AISLAMIENTOS Y ESPECIFICACIONES TECNICAS PREVENTIVAS RECOMENDADAS.

(Es importante mencionar que los términos utilizados en este ejemplos son de uso técnico y el uso es solo una de la totalidad de aplicaciones y usos que ya hemos mencionado).

Actualmente se desea que los productos sean en su totalidad de buena calidad, en cuyo proceso no se consuma mayor cantidad de energía que la absolutamente necesaria, y el alto costo de los combustibles, hace primordial que la ingenie-

ría térmica y de control optimicen los sistemas de combustión, esto implica que sean manejados los principios básicos y generen nuevas ideas para lograr el objetivo de reducir el consumo de energéticos. El mejor camino para empezar es, buscar exactamente donde van los BTU'S introducidos a un equipo a través de un quemador, la herramienta de diagnostico para estudiar la eficiencia de un horno se revela por los BTU 'S en un diagrama denominado diagrama de SAN-KEY. La perdida de energía se identifica entre la diferencia de calor que emana del calentador o quemador y la que finalmente llega a los productos a calentar.

Estos desperdicios o perdidas de energía en algunos casos son inevitables pero si controlables. Las siguientes son algunas medidas para ayudar y evitar perdida de calor:

MANTENER en buen estado las paredes refractarias.

INSTALACION de dispositivos de medición, manómetros, termómetros, analizador de gas, etc.

EVITAR sobrecarga de combustible, ya que esto produce mayor consumo de combustible.

CALIBRAR equipo de control de temperatura, cuando el equipo esta mal calibrado se produce un mayor consumo de combustible.

CAMBIAR, Quemadores atmosféricos, por quemadores de aire forzado, obteniendo mejor relación de operación y control de la atmósfera del horno, los quemadores de abiertos por quemadores sellados evitando así entradas de aire sin control y cambios impredecibles de la atmósfera del horno.

CONVERTIR los hornos de calentamiento indirecto en hornos de calentamiento directo, siempre que el proceso lo permita).

ELEGIR bien el control de quemadores de exceso de aire por quemadores de alta velocidad.

INSTALAR control automático en hornos, en la chimenea un control de presión interna del horno.

USAR, siempre que lo permita fibra cerámica, e

INSTALAR equipo de recuperación de calor.

Este último puede ser: por precalentamiento de la carga, el que precalienta el aire de combustión y esta sea quizás la más económica y la más eficiente, ya que no requiere hacerse ningún tipo de cambio en el proceso de los productos a manufacturar, no así en el caso de precalentamiento de horno.

Los precalentadores de calor pueden ser de tipo regenerador o del tipo recuperador. Los regeneradores usan algún tipo de material refractario, cerámico, acero o combinación de ellos. Los cuales absorben calor de los gases de combustión y una vez hecho esto se invierten los flujos y se deja pasar aire ambiente sobre el regenerador para calentarlo de esa manera. Los recuperadores de calor son intercambiadores de calor que utilizan la conducción de calor a través de la pared usualmente de metal, separando los gases calientes del aire frío de combustión. Los recuperadores de tipo convección consisten de bancos de pequeños tubos o pasajes, cuya forma de transferencia de calor principal es la convección de ambos fluidos. El recuperador del tipo de radiación tiene un gran pasaje para el gas de combustión cuya forma principal de transferencia de calor es la radiación y por el lado del aire es convección. Los recuperadores de calor del tipo de convección son recomendables de 1800 a 2000 grados F en temperatura de gases de combustión, los recuperadores del tipo de radiación se pueden usar hasta 2500 grados F. Uno de los grandes desarrollos actuales permite tener instalaciones de quemadores autorecuperativos, los cuales permiten tener instalaciones mas sencillas y con menor mantenimiento.

Cuando se usa un exceso de aire el combustible requerido es arriba del 100% extra que cuando se precalienta el aire de combustión.

Un ejemplo en términos de dinero es el siguiente:

A. Un horno esta operando con una capacidad de 10 000 de BTU/HR y con 1800 grados F de temperatura salida de gas en ducto a razón de 6000 hrs. por año. Usando un costo de N\$ 1,880.00 por 1000 de BTU en gas natural con un 30 % de exceso de aire. ¿ Cuanto puede ahorrarse por reducir el exceso de aire a 10 % ?.

Con 30% de exceso de aire el consumo seria de 115.8 % y el nuevo consumo con un 10 % de exceso de aire seria

$$10,000 \text{ de BTU/HR} \times \frac{100 \%}{115.8 \%} = 8,636 \text{ BTU/HR}$$

Por lo que el combustible ahorrado será:

$$10,000 - 8,636 = 1,364 \text{ BTU/HR}$$

Lo que significa en dinero:

$$(1364 \text{ BTU/HR} \times \text{N\$ } 1,880 / 1000 \text{ BTU}) \times 6000 \text{ HR/AÑO} = \text{N\$ } 15,385,920 \text{ ahorrado por año.}$$

C. PROBLEMATICA MAS COMUN

Las comercializadoras de aislamientos térmicos, al ser entidades económicas y al encontrarse interrelacionadas con otras están expuestas a todos los factores que afectan a una entidad dentro de cualquier ambiente. Como muchos otros los factores que afectan a esta sociedad son variados y podemos definirlos o clasificarlos de diversas maneras, como factores internos y externos; directos o indirectos, generales o particulares o alguna otra clasificación existente, de cualquier forma estos factores se encuentran encaminados a formar parte integral del ambiente de trabajo y las comercializadoras tienen que convivir con ellos todos los días.

Lo importante de esto es que tanto afectan a las empresas, y hasta que punto pueden resultar decisivos en su proceso normal de trabajo, algunos de los factores tendrán que ver con acciones de carácter interno pero algunos otros tendrán un peso mas importante y de hecho lo tienen, la solución o enfrentamiento a esta problemática tiene que ser constante, dentro de las empresas y solo en base a solución de las controversias que se generen o al sacar ventaja de los que así lo permitan es como se podrá convivir con ellos, y mencionamos esta palabra por lo cotidiano que resulta su trabajo con los mismos.

Dentro de los factores inmersos en el ambiente de trabajo de las comercializadoras encontramos a los siguientes, para efectos del trabajo los clasificamos

como INTERNOS y EXTERNOS, a ellos les anexamos la problemática principal que generan y bajo que esquemas son afrontados.

Los problemas de carácter INTERNO que hemos considerado son los siguientes:

1. Competencia
2. La falta de insumos
3. Estructura Organizacional
4. Financiamiento
5. Crédito y cobranza
6. Canales de distribución, entrega y almacenaje
7. Asesores Técnicos y cuerpo de ventas

Los de índole EXTERNO son los siguientes:

1. Políticas de proveedores y crédito comercial
2. Ambiente económico - político
3. Descentralización de industrias
4. Restricciones de compra

De cada uno de los puntos anteriores las características son las siguientes:

INTERNOS;

1. Competencia:

A medida que el mercado de injerencia a crecido, la competencia lo ha hecho también, ya que existen personas que intentan trabajar por su propia cuenta. Estos individuos son en muchos de los casos extrabajadores de alguna de las empresas productoras o incluso de alguna de las comercializadoras.

El mercado en esta situación tendrá varias opciones para elegir, cada uno de los proveedores de los materiales ofrecerá sin lugar a dudas diferentes marcas que tendrán calidades diferentes, acompañado por tiempos de entrega que serán algunos cortos y otros no, el mas beneficiado con la competencia entre las comercializadoras es desde luego el cliente pues puede escoger dentro de las diferentes opciones.

Los clientes se guían mas en la calidad del servicio o la experiencia que sobre los productos han tenido que en las condiciones de entrega e incluso de pago cuando de trata de productos diferentes y si es que alguno no goza de buena reputación entre alguno de los usuarios, las comercializadoras con mayor tiempo en el mercado gozan de algunas ventajas en este sentido pues ya tienen mas tiempo de establecimiento y una cartera de clientes ya trabajada.

2. Falta de insumos

Considerando lo especial de algunos productos, la falta de insumos representa un problema que muy a menudo enfrentan las empresas, puesto que ellos son únicamente distribuidores y en un sentido más burdo intermediarios de los productos. En muchas ocasiones esta problemática puede achacarse al cliente pues si no prevé con un tiempo adecuado el pedido de los productos estos tardan un determinado tiempo en su fabricación, por lo especial de su mismo proceso productivo o por que haya "fila" incluso de espera de los mismos. Debido a la gran demanda algunos productos suelen tener este tipo de problemas, y las empresas productoras como es de esperarse prefieren atender de manera más rápida a los clientes de su propia cartera y que por lo general son los más grandes, provocando con ello una desatención a los clientes más pequeños que son los de las empresas distribuidoras. En ocasiones como lo mencionamos anteriormente por su mismo proceso productivo algunos productos pueden retrasarse más que otros, por ejemplo hay algunos productos que necesita juntarse cierto volumen para poder producirse, otros necesitan de un tiempo de secado o quemado sin el cual los productos no servirían, entre otros.

3. Estructura organizacional:

Todas las empresas jóvenes enfrentan por lo regular este tipo de problemas, pues carecen de la experiencia suficiente para poder, poner en marcha trabajos

desde el punto de vista operativo en una empresa. Mas aún que en el caso concreto de las empresas objeto de nuestro estudio estas son constituidas por individuos que en muchas ocasiones no tienen nada que ver con este tipo de trabajos de implementación de controles o actividades de índole administrativo, si no mas bien de conocimientos técnicos de los productos y como y a quien venderlos, la mayoría de estas personas tienen estudios profesionales mas bien relacionados con alguna ingeniería. Los controles que estas empresas tienen en la mayoría de las ocasiones son muy sencillos para el aumento de trabajo generado por un repunte en ventas, esto es que la complejidad aumenta por el aumento del volumen de operaciones. Lo interesante de estas cuestiones es que a la larga afectan de tal manera que el control de las operaciones puede llegar a influir en la imagen que da la empresa al exterior ya que un momento dado la empresa pasa a ser una sociedad prestadora de servicios y que soluciona problemas en forma inmediata sobre todo a las empresas que solicitan materiales para mantenimiento preventivo o correctivo según la necesidad . Por otro lado el no contar con un cuerpo de vendedores o asesores técnicos pesa demasiado en la satisfacción del cliente puesto que además de los materiales o productos por ellos requeridos necesitan también saber si las características de los productos son realmente lo que necesitan. Las empresas al no contar con mucho tiempo de constituidas o alguna de ellas ya con altibajos en sus ventas, no les es posible mantener una plantilla de técnicos o vendedores que ayuden a mantener a los clientes satisfechos.

4. Financiamiento:

Las fuentes de financiamiento son un tanto reducidas, las mas comunes son las logradas con los proveedores que otorgan crédito solo en base a la experiencia comercial que las empresas vayan adquiriendo o a la relación personal entre los individuos socios de las comercializadoras y los directivos o socios de las empresas productoras. Los financiamientos bancarios o de otra índole les son muy difíciles de obtener por los pocos años de experiencia que tienen y por que su estructura material o de activos fijos que puedan ofrecer una garantía real no es muy grande. Como ya lo hemos mencionado estas empresa para constituirse no necesitan de mucho capital ni de una gran estructura pero a medida que crecen si adecuarla y no rezagarse, pues eso solo ocasiona descontrol que se vera reflejado en las operaciones de las empresas. Las garantías que se ofrecen en la mayoría de los casos lo representan los patrimonios de los propios socios o los recursos o credibilidad que ya posea o ya haya adquirido la empresa por cuenta propia en su desarrollo.

De las instituciones bancarias obtienen apoyos de capital de trabajo, pero en algunos casos el mal manejo de los fondos y el inconstante volumen de venta no genera la suficiente utilidad que ayude a contrarrestar y a pagar las obligaciones contraídas con ellos, la garantía que se ofrece son los mismos recursos de la empresa o la credibilidad comercial que ya haya adquirido.

5. Crédito y cobranza

El afán de vender de las empresas al inicio de operaciones ayuda a que en el futuro se tomen las medidas pertinentes para que no se otorguen créditos a clientes engañosos o de mala reputación, sin embargo esto no es suficiente y se convierte en un problema cotidiano en las actividades de la empresa, los retrasos de los clientes suelen ser en algunos casos prolongados y dañan mucho en las actividades de la empresa, las compras suelen ser especiales y así mismo los productos que se venden en muchas ocasiones forman parte de un proyecto o de una reparación especial y deben de contar con partidas presupuestales fuertes para pagar la deuda, esto dependiendo de el tamaño de el cliente.

Los clientes por solucionar sus problemas en la mayoría de los casos hace pedidos a sabiendas de que no lo va a poder pagar, sin embargo; no es solo esa la causa fundamental de los problemas de cobranza, si no el poco cuidado que se tiene al llevar acabo la venta y el no contar con una investigación o solicitud de crédito del cliente. La única forma de contrarrestar estas situaciones es el pedir garantías reales de las compras que nos hacen, pero en muchos casos, estas medidas de inflexibilidad en el crédito puede provocar que no se cierre una venta. En la mayoría de las ocasiones el otorgar un crédito solo se basa en la experiencia anterior con los mismos clientes o a referencias aisladas, no se llevan acabo ni estudios ni investigaciones de los clientes que proporcionen datos objetivos o reales para apoyar dicho otorgamiento.

6. Canales de distribución, entrega y almacenaje.

Los tiempos de entrega dependen en su mayoría del productor de los materiales, o de los procesos de fabricación a que son sometidos, con esas bases es que se programan las entregas de los productos y la promesa de tiempo de entrega, los consumidores o clientes son precavidos y previenen la utilización de los materiales, pero en algunos casos no pueden esperar, por tratarse de una emergencia, sobre todo en una reparación; en estos casos la capacidad de almacenaje y de inversión en un stock de los productos que tengan mayor rotación es básica para el éxito de las ventas, después de ello, entra la capacidad de entrega de la empresa, los materiales por sus características físicas necesitan por fuerza un camión de dimensiones medianas y en algunos casos de grandes, ya sea por peso o por volumen así como contar con personas que lleven acabo la maniobra, cuando el cliente no esta ubicado en la localidad surge otro problema que es el flete y la rapidez con que este llevara acabo la entrega. Las comercializadoras de aislamientos, enfrentan ese tipo de problemas en forma común ya que de ello depende, el formar una imagen de prestigio ante los clientes y que incluyen buenos precios, un buen servicio y asesoría técnica adecuada, temas que un poco mas adelante tocaremos.

7. Asesores técnicos y cuerpo de ventas.

Los productos que venden las comercializadoras tienen una aplicación basta en su uso como ya lo hemos mencionado, pero sus propiedades , aplicaciones y sus avances tecnológicos no son muy conocidos, mas que por las personas que o ya tienen mucha experiencia en el ramo o han desarrollado alguna carrera afín, por estos motivos las personas que se dedican a ello son contados.

Por parte de los vendedores deben de cumplir con dos requisitos de habilidad de ventas y de contar con los conocimientos básicos de aislamientos, de refractarios y de sus aplicaciones. Suele ser difícil para las empresas encontrar empleados con esta característica ya que los mismos creadores de las comercializadoras son ex vendedores de las empresas productoras, o personas que de alguna manera han estado involucrados en las empresas productoras, esta personas pueden ser gerentes de planta o jefes de producción, estas ultimas tienen, como ya lo hemos mencionado bastantes años de establecidas.

La asesoría técnica para el servicio que presta la empresa, es muy importante, ya que de ello depende la buena aplicación de los materiales o de la durabilidad y el contar con la satisfacción del cliente al recomendar un buen aislamiento de calor que cumpla con los requisitos de durabilidad, economía y ahorro. A este respecto los clientes suelen dar sus juicios de atención y decidir a quien comprar, aunque los precios sean mas caros que con las empresas productoras, un factor a favor de las empresas objeto de nuestro estudio es que los productores

se encuentran saturados, porque de alguna forma todo el mercado de productos lo tienen en sus manos puesto que existen materiales que exclusivamente ellos producen, en este rubro la combinación de contar con un stock adecuado de la empresa, saca adelante problemas de emergencia que tienen los clientes, con esa ventaja; sacándole el mejor de los provechos suelen hacerse de una buena cartera de clientes.

EXTERNOS

1. Políticas de proveedores y crédito comercial

Los proveedores al no encontrarse afectados por la falta de ventas o por la colocación de mercado puesto que dentro de sus clientes directos cuentan con los mas grandes y con los que de alguna manera se sienten comprometidos y el no contar con ellos les afectaría en sus ingresos, para las empresas productoras otorgantes de las distribuciones, sus distribuidores no forman parte que interese o afecte de manera importante, debido a que los volúmenes e venta no son muy considerables, en otros casos las carteras de clientes no son respetados aunque exista ya algún pacto de respeto mutuo de los clientes, tomando como base que las partes son la empresa productora y el distribuidor.

Por los motivos anteriores sus políticas de crédito son bastante estrictas, obviamente cuidando que los clientes no pasen a formar en el futuro parte de car-

teras vencidas o de cuentas incobrables, con este fin solicitan desde garantías documentarias con cobro de intereses en caso de mora en el mejor de los casos e inclusive alguna de las denominadas cartas de crédito expedida por una institución bancaria o de la expedición de una fianza de garantía.

El crédito comercial lo otorgan solo en base a una experiencia impecable de experiencia en el pago de sus obligaciones, con estos inconvenientes que ocasiona sobre todo en los tiempos de entrega, existe una adecuación por parte de los distribuidores a sortearles situaciones o a preveerlas, con un tiempo considerable " de colchón ", para atender a sus clientes de buena manera, porque los consumidores serán en ultima instancia los mas afectados ya que no pueden solucionar los problemas a tiempo, es importante resaltar que de ello depende su productividad y el evitar perdidas de dinero, y sacarle provecho a sus inversiones.

2. Ambiente económico político

Este fenómeno que va de la mano con el ámbito económico, en cualquier actividad de nuestro país suele afectar de manera significativa a la industria de los aislamientos, puesto que los productos están destinados por lo general o a los proyectos de inversión para ampliación de líneas de producción o mejoramiento tecnológico y al mantenimiento de los equipos y sistemas que tienen obviamente mas desgaste cuando hay mas producción. Cuando se genera un suceso que afecta a la economía e general, la industria de los aislamientos y los refractarios se ve por demás desfavorecida, ya que los proyectos se paran, y por tanto las

ventas bajan, cuando esto ultimo sucede no hay suficiente dinero para dar mantenimiento a las plantas o equipos que requieren de protección o implementos térmicos, y las compras que hacen solo son las mas urgentes y que los sacan del problema. En un ambiente de incertidumbre, y que el transcurso de este año (1994) se han vivido varios sucesos con efectos bastante negativos, los periodos de recesión, prolongan los malos tiempos e incluso, propicia que las empresas consumidoras no hagan frente incluso a los compromisos que con anterioridad se contrajeron y proyectaban afrontar con una perspectiva diferente, la que no consideraba tantos problemas y manejaba aspectos de mayor ventaja, y de mayores ingresos.

Los acontecimientos como los vividos durante el presente año, crean un ambiente de incertidumbre para el mercado interno y claro esta para los proyectos futuros, base en lo que sustenta en buena medida las ventas que de aislamientos y materiales análogos se trata para las empresas consumidoras, para el gobierno por considerarse un año político y de transición de igual manera contraen los presupuestos para inversiones; o se terminaron o deberán esperar el cambio de administración. Sin lugar a dudas este tipo de movimientos siempre tendrán que ver con el ritmo económico y de crecimiento que se implante. Aunque el gobierno y las relaciones con los diversos organismos de apoyo económico sean las apropiadas y adopten medidas que contrarresten los impactos de los diversos sucesos, suelen ser insuficientes, y lo que mas se ve afectado es el mercado, ya que es aún mas difícil que recupere la confianza de iniciar algún proyecto o de llevar acabo una inversión.

3. Descentralización de industrias

Las industria, a partir de los acontecimientos de 1985, inician una especie de cruzada permanente de mudarse de domicilio a la provincia, sobre todo las empresas que por su grado de peligrosidad o nocividad mas lo requieran. Para las empresas distribuidoras de aislamientos esto constituye un nuevo reto, puesto que tienen que implementar un a estructura que incluya un transporte diseñado con el fin de repartir las mercancías a cualquier punto de la república, este tipo de inversiones constituyen un verdadero problema puesto que los distribuidores manejan ya de por si manejan un porcentaje bajo de utilidad, y si le aumentamos todavía que los productores atacan los mercados por cuenta propia, sin respetar los pactos que sobre clientes se tenga, ofreciendo precios mas bajos o mejores condiciones de entrega.

En este punto tiene también que ver mucho la competencia que sobre el mercado de la industria ubicada en el Distrito Federal y el área metropolitana, en este mercado se centra la atención de varios vendedores y para los mercados externos hay menor atención puesto que resultan estar muy lejanos de las empresas distribuidoras y por ello los precios que se ofrecen son mas altos, que de alguna manera no costea a los compradores, llevar acabo las operaciones. Cuando a un comprador se le ofrecen los mismos productos, al mismo precio solo con la ventaja que alguno de los ofertantes ofrezca mejores condiciones de entrega, en tiempo y abordaje de mercancías por la capacidad económica de las em-

presas productoras. Un factor que tiene que ver con la salida de empresas del área metropolitana es sin, temor a equivocarnos el grado de impacto al medio ambiente de las industrias, con este tipo de movimientos y algunas otras medidas las autoridades tratan e hacer frente a la contaminación que avanza a pasos agigantados, sobre todo en los últimos años.

Desde un punto de vista muy particular, con la forma de atacar la contaminación esta solo se reparte cada ves mas en un periodo mas amplio de tierra, lo que si es beneficio es que el establecimiento de entes económicos en otras tierras, originara una mejor distribución de la riqueza, para las distribuidoras de aislamientos y refractarios, deberán utilizar una infraestructura de entrega mas elaborada y con mayores recursos para hacer frente a esta necesidad que exige el propio mercado.

4. Restricciones de compra

Como lo hemos mencionado ya en antes, el contar con la distribución de las empresas productoras, incluso por escrito no ofrece la garantía suficiente o necesaria para dar cumplimiento a la entrega de un pedido, esto es cumplir con el compromiso de venta a los clientes. El problema primordial es que los distribuidores para las empresas productora pasan a ser de segundo nivel en orden de importancia, puesto que interesa mas cumplir con sus clientes directos y compran en volúmenes elevados que con quien compra poco y son los distribuidores. Para las comercializadoras es creado una fama de acuerdo al cumplimiento,

sobre todo cuando se busca crear el antecedente de ser un buen prestador de servicio prestador de servicio capaz de resolver problemas cuando se necesite. De acuerdo a lo anterior cuando los resultados son positivos los compradores depositan su confianza para la adquisición de materiales, lo importante para ellos es en la gran mayoría de los casos el contar con un servicio eficiente. En la medida que el servicio es proporcionado con mayor eficiencia los clientes forman en su criterio la idea de contar con algún respaldo, prefieren pagar incluso mas tan solo por la atención que se les brinda, dentro de los aspectos de servicio los tiempos de entrega es el mas importante, ya que no pueden tener un horno por ejemplo detenido y atrasar la producción en alguno de sus procesos El no llevar acabo un servicio rápido provoca perdidas que clientes y el mercado o cartera de clientes se contrae.

IV. APERTURA DE MERCADOS

A. TLC, aspectos generales:

ORIGEN, FUNDAMENTOS Y ESTRUCTURA

El denominado plan nacional de desarrollo para el sexenio de 1988-1994 no menciona específicamente la intención del ejecutivo federal de llevar a cabo acuerdos comerciales con otros países, a la mitad del año de 1990 circuló la versión de que se llevaban a cabo acercamientos entre los gobiernos de México y EUA con este fin.

A finales del 1987 el crack bursátil puso en grave peligro la economía mexicana, lo que impulsó la creación de un plan antinflacionario de emergencia, en diciembre de ese mismo se concerta y pone en marcha el PSE, con medidas básicamente para abatir la inflación y cuidar que no se perdieran empleos, este plan contemplaba el sanar las finanzas públicas como medida primordial pero no solo eso si no también el buscar la concertación positiva de obreros-empresarios-gobierno para evitar la disputa tradicional entre salarios, impuestos y ganancias que pudieran agotar la lucha contra la inflación antes de tiempo. El éxito del PSE no se dejó esperar y se lograron niveles de inflación de solo el 20% a 30% en 1989, y sin perder empleos e incluso un crecimiento económico del 4%, el alcanzar ese éxito permitió la renegociación de la deuda nacional a través del

plan Brady para Junio de 1989, reduciendo substancialmente las restricciones externas.

A fines del año de 1990 México daba lecciones de Política económica a los países del este Europeo, con la confianza que daba el tener controlado el monstruo inflacionario, mantener un crecimiento económico mínimo y tener un superávit fiscal constante. Algunas de las lecciones tienen que ver con lo logrado con la puesta en marcha del pacto y otra con la venta de empresas públicas pero en ese momento todavía ninguna lección con acuerdos de comercio internacional.

En el año de 1989, durante la reunión de Davos Suiza, donde el presidente Salinas fue el orador principal el panorama de la internacionalización de México era diferente. Fue poco después de esta reunión cuando la caída del muro de Berlín desplazó la atención de la comunidad Europea hacia Europa del este. México perdía de esta forma la posibilidad de realizar acuerdos con CE, y solo la internacionalización hacia el norte era factible.

La comunidad Europea se veía entonces azotada por problemas de índole político que irremediabilmente afectaban el aspecto económico, caso concreto Alemania pilar de la economía Europea se veía fuertemente afectada por la inversión que llevaba acabo en la Alemania del Este, la cual utilizo mucho mas recursos de los que poseía la Alemania del Oeste lo que provoco que las tasas de interés del Bundesbank se mantuviera en niveles exageradamente altos. Entonces las únicas opciones que quedaban eran América del Norte, del Sur y

el Japón. Este último representa una lejanía considerable, y la de Sur inmediato, América Latina; donde el comercio representa niveles muy bajos, solo el 2% del total. Por otro lado de cualquier forma a la fecha México a firmado TLC con Chile y negocia uno mas Colombia y Venezuela, además de que abrió unilateralmente el comercio con centroamerica. El primer paso en la dirección del TLC fue tal vez, el acuerdo marco firmado con Estados Unidos en 1987 y modificado en octubre de 1989 y con Canadá en Diciembre del mismo año. Sin embargo debemos de utilizar como primera actividad formal rumbo al TLC las consultas de Marzo y Abril de 1990 organizadas por el senado de la república; estas que eran llamadas " Las relaciones Comerciales de México Con el Mundo " realmente tenían como fin único legitimar al ejecutivo para iniciar las negociaciones del TLC. Así pues las efemerides mas importantes del TLC son las siguientes:

11 de Junio de 1990, Reunión Presidencial México-EUA, Instrucciones a los encargados de comercio de ambos países para iniciar consultas.

8 de Agosto de 1990, Recomendación de los encargados de comercio a los presidentes para iniciar negociaciones formales.

24 de Sept. de 1990, Anuncia Serra Puche el inicio de consultas sobre una zona de libre comercio.

24 de Sept. de 1990, Solicita Bush autorización para iniciar el proceso de fast-track.

5 de Febrero de 1991, Salinas, Bush y Mulroney, anuncian el inicio de las negociaciones trilaterales del TLC.

27 de Febrero de 1991, se autoriza el FAST TRACK.

01 de Marzo de 1991, Bush solicita ampliación de dos años del FAST TRACK. (autorizado el 24 de mayo de 1991.

12 de Junio de 1991, Primera reunión ministerial (Toronto).

08 de Julio de 1991, Primera reunión de jefes de negociación, (Washington).

06 de Agosto de 1991, Segunda reunión de los jefes de negociación, (Oaxtepec).

06 de Enero de 1992, Primer texto consolidado con corchetes.

12 de Agosto de 1992, Finalizan las negociaciones del TLC en Washington, El presidente Salinas ofrece un mensaje a la nación.

17 de diciembre de 1992, Firma del TLC por los ejecutivos de los tres países.

17 de Marzo de 1993, Inician negociaciones de los acuerdos paralelos.

14 de Septiembre de 1993, Terminan negociaciones de los acuerdos paralelos.

17 de Noviembre de 1993, Aprueba la cámara de representantes de EUA el TLC.

19 de Noviembre de 1993, Aprueba el senado de EUA el TLC.

22 de Noviembre de 1993, aprueba el senado de México el TLC.

08 de Diciembre de 1993, Se publica en el diario oficial la entrada en vigor del TLC a partir del 01 de enero de 1994. En Estados Unidos, Clinton firma el decreto de aplicación del tratado.

01 de Enero de 1994, ENTRA EL VIGOR EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

FUNDAMENTOS

Para negociar un acuerdo internacional la constitución política de México, otorga autorización al poder ejecutivo. El artículo 133 de este documento permite negociar con otros gobiernos aunque es muy vago en cuanto al tipo de tratados, acuerdos, convenios, etc., que pueden realizarse. Lo que si es claro es que el senado de la república debe de aprobar lo dicho según el art. 76 fracción I. Un punto importante es que esta facultad de negociar con otros países solo la tiene el presidente de la república, puesto que exclusivamente en el recae el poder ejecutivo. Ninguna entidad federativa puede, de acuerdo con la misma constitución según el art. 117 fracciones I, y VIII, celebrar alianzas, tratados o coalición con otra entidad federativa o con potros países. Ni siquiera pueden contraer obligaciones financieras.

En cuanto a las negociaciones a tratados internacionales, la ley orgánica de la administración pública federal establece que es a " la secretaría de relaciones exteriores el despacho de los siguientes asuntos:

I.- Conducir la política exterior para lo cual intervendrá en todos los tratados, acuerdos y convenciones en los que el país sea parte", por otra parte, la ley orgánica de del servicio exterior mexicano reitera esta facultad de la secretaria de relaciones exteriores.

En cuanto a la legislación vigente sobre acuerdos internacionales, México ha firmado y ratificado la convención de Viena (depositada en Naciones Unidas el 10 de Marzo de 1988). De acuerdo con esta cualquier acuerdo realizado por dos o mas países se llamara tratado, independientemente del nombre. Sin embargo el día 2 de Enero de 1992, apareció la ley sobre la celebración de tratados en el diario oficial que da autorización al gobierno de México a celebrar acuerdos internacionales.

Esta ley define los tratados de forma diferente a la convención de Viena y además autoriza a las entidades publicas a celebrar a realizar convenios con el exterior en forma de acuerdos interinstitucionales.

Durante el mes de diciembre de 1993, el legislativo mexicano, enfrente modificaciones a varias leyes además de la promulgación de otras totalmente nuevas (como la ley de inversiones extranjeras), además desde el año de 1992 se han venido desarrollando varias leyes sobre cuestiones económicas, nuevas o modificaciones de anteriores, con la intención de soportar el TLC.

Sin embargo un acuerdo comercial de un grupo de países puede afectar a todo el mundo puesto que discriminaría automáticamente a los países que lo firman. Dado que México ingresó al GATT en 1986 (Estados Unidos y Canadá son miembros fundadores), se requiere que el acuerdo que entre los países no sea incompatible con el GATT, y se establece en su artículo XXIV de este documen-

to que el acuerdo comercial entre un grupo de países reducido es compatible con el GATT siempre y cuando:

- a). No se modifiquen las barreras para con el resto del mundo hacia arriba.
- b). El acuerdo contemple la desaparición total de las barreras entre sus miembros en un plazo razonable.

El TLC cumple con esos dos requisitos básicos puesto que no hay ninguna intención de modificar el trato que se otorga al resto de los países y el plazo de 15 años en el que desaparecen prácticamente todas las barreras es desde casi cualquier punto de vista razonable tomando en cuenta el proceso paulatino de desaparición de aranceles que contemplara el TLC, en sus diferentes rubros.

ESTRUCTURA

El TLC, consta de 22 capítulos que en su conjunto suman casi 300 artículos en varios miles de cuartillas. Además de esto, existen los anexos de desgravación que especifican los tiempos y ritmos a la que se deducirán las tarifas (se incluyen algunas restricciones cuantitativas ahí mismo). Los capítulos están ordenados en ocho partes fundamentales las cuales son las siguientes:

PRIMERA PARTE, Definiciones.

I. Objetivos

II. Definiciones

SEGUNDA PARTE, Comercio de bienes.

III. Comercio de bienes

IV. Reglas de origen

V. Procedimientos aduanales

VI. Energía

VII. Agropecuario

VIII. Medidas de emergencia

TERCERA PARTE, Normalización.

IX. Normalización

CUARTA PARTE, Compras del sector público.

X. Compras del sector público

QUINTA PARTE, Inversión y servicios.

XI. Inversión

XII. Comercio transferencia de servicios.

XIII. Telecomunicaciones

XIV. Servicios financieros

XV. Competencia, monopolios, empresas de estado

XVI. Entrada temporal de personas

SEXTA PARTE, Propiedad intelectual.

XVII. Propiedad intelectual

SEPTIMA PARTE, Controversias.

XVIII. Publicación, notificación y admisión de leyes

XIX. Antidumping

XX. Solución de controversias

OCTAVA PARTE, Disposiciones finales.

XXI. Excepciones.

XXII. Disposiciones finales

Existen los anexos arancelarios que ya hemos mencionado, pero además hay dos grupos de anexos al final del TLC, uno de ellos establece los movimientos de fracciones arancelarias compatibles con el capítulo IV, Reglas de Origen; el otro grupo contiene siete anexos que contemplan la quinta parte de: Inversión y servicios. Hay otros dos niveles de anexos, para el capítulo III se tienen dos anexos: 300-A Industria automotriz y 300-B Textil y vestido. El último nivel de anexos corresponde a anexos para cada capítulo y en ocasiones para cada párrafo o subpárrafo de un artículo. Estos anexos tienen la finalidad de permitir que el texto del TLC sea mucho más estable, puesto que es indispensable del tiempo y el espacio. Un artículo cualquiera establece que las partes se comprometen a cumplir alguna disposición, el anexo al artículo especifica qué partes, como cumplirán la disposición, en qué tiempos, etc. Esto permite que si otro país quisiera entrar al acuerdo, solo habría que añadir los anexos que le correspondan y no se debe modificar el texto. Por otra parte si los tres países que actualmente firman el acuerdo consideran que puede modificarse algún término de la negociación, no necesitan modificar el texto, basta suprimir o corregir un anexo. A diferencia de la gran mayoría de las leyes que muestran un articulado de forma consecutiva, el TLC; utiliza una numeración más accesible para el público

en general. Primero se utiliza el número de capítulo del 1 al 22 y a continuación dos dígitos que muestran el número de artículo dentro del capítulo.

De esta forma el artículo 305 es el artículo 5 del capítulo III. Los párrafos dentro de cada capítulo también se enumeran y cuando hay subpárrafos se utilizan letras. Los anexos de último nivel al que nos referimos utilizan la misma numeración de la sección, párrafo o artículo que la complementan.

Así el anexo 2203.6-a es el anexo de la sección a, del párrafo del tercer artículo del capítulo XXII.

Como ya hemos mencionado el tratado consta de 22 capítulos, los capítulos I y II dan los objetivos y las definiciones generales, respectivamente. Estos capítulos constan de muy pocos artículos, 5 el primero y solo 1 el segundo, sin embargo casi todos los artículos tienen su artículo de definiciones específicas.

Por otro lado los artículos finales del TLC tienen también efectos generales sobre el acuerdo. El capítulo XXI presenta las excepciones generales al TLC y es un buen ejemplo del resultado de las negociaciones. Canadá incluyó el artículo 2106 como protección a la industria cultural, México en 2104 para evitar compromisos excesivos en situación de crisis en la balanza de pagos y Estados Unidos el 2102, como medida de protección en este rubro (aunque aquí México incluyó petroquímica).

El artículo 2103 es de particular importancia puesto que determina el trato en cuestiones fiscales entre los países. De hecho en su primer párrafo establece que sólo este artículo puede aplicarse a medidas tributarias. En él se establecen los mecanismos sobre los que se debe analizar la cuestión de trato nacional en materia fiscal pero además se determina, en el párrafo 6, quien es el que decide si existe o no una expropiación sobre una inversión extranjera.

El capítulo XXII, y final, incluye las disposiciones relativas a los anexos y enmiendas que deba hacerse en el futuro al TLC, la fecha de entrada en vigor, las posibilidades de entrar o salir del mismo y determina cuales serán los textos del TLC que serán validos.

Fuera de estos capítulos cuya finalidad es describir la estructura, objetivos, forma de operación y salvedades dentro del tratado, el resto tiene objetivos y ámbitos muy específicos. Dentro de la conceptualización, los capítulos III, IV, V y IX corresponden al comercio de bienes. Hemos excluido aquí los sectores que se analizan específicamente en capítulos por separado: energía y agropecuario. Tenemos pues la reglamentación sobre el movimiento y protección de los factores productivos; capital trabajo y tecnología. Para el primero de ellos, encontramos el capítulo XI. Inversión, XII. Comercio transfronterizo de servicios y XIV. Servicios financieros. En el caso del trabajo sólo existe el capítulo XVI. Entrada temporal de personas de negocios y para tecnología el XVI. Propiedad intelectual. Cabe mencionar que este ultimo capítulo fue uno de los grandes logros de

los cuerpos negociadores del TLC, puesto que a la fecha, es considerado como el acuerdo internacional mas avanzado en este tema.

Existen dos artículos referidos al sector público: el X. Compras del sector público y el XV, relativo a la competencia, los monopolios y las empresas de estado. Los sectores productivos específicos son energía, capítulo VI; telecomunicaciones XIII, y agropecuario VII. otra negociación por separado son los sectores textil y automotriz, que están incluidos en los anexos.

REGLAS DE ORIGEN

Uno de los objetivos primordiales del TLC es hacer mas libre el comercio entre los países firmantes, es de importancia básica si el bien esta hecho en Norteamérica o no. Las reglas de origen sirven precisamente para reglamentar esta situación. Si no se establecieran reglas de origen, un país no signatario al tratado; Japón por ejemplo podría usar a alguno de los países que si están el acuerdo como plataforma de exportación a los otros dos países de Norteamérica y con esto hacer uso de los privilegios del TLC otorga a sus firmantes. La pérdida de bienestar es muy clara en este caso. Para los países importadores, que México sea utilizado como plataforma de exportación es una pérdida puesto que Japón estaría obteniendo beneficios sin nada a cambio. Para México un caso así sería dañino, puesto que al ser utilizado sólo como trampolín perdería la posibilidad de obtener valor agregado en las transacciones. Por ello la determina-

ción de las reglas de origen es fundamental para garantizar que los países firmantes del TLC, obtengan los beneficios que el libre comercio trae consigo. El problema que normalmente acompaña a las reglas de origen es la complejidad para establecer el contenido real de las partes norteamericanas que tiene un producto. El capítulo de las reglas de origen (CAPITULO IV), logra reducir substancialmente las complicaciones de estos cálculos.

Este capítulo de las reglas de origen se divide en los siguientes artículos.

DEFINICIONES:

- 401. Bienes originarios.
- 402. Valor de contenido regional.
- 403. Bienes de la industria automotriz.

PROCEDIMIENTOS ESPECIFICOS:

- 404. Acumulación.
- 405. De minimis.
- 406. Fungibles.
- 407. Accesorios.
- 408. Indirectos.

ANEXOS AL PRODUCTO:

409. Envases y empaques.

410. Contenedores.

EXCEPCIONES

411. Transbordo.

412. Operaciones que no califican.

ESPIRITU DEL CAPITULO

413. Interpretación y aplicación.

414. Consulta.

415. Definiciones.

Este capítulo dentro del tratado de libre comercio podemos considerarlo como de lo más complejos de leer, pero va a ser probablemente uno de los más fáciles de implantar. A pesar de la complejidad que presenta su forma de aplicación es muy sencilla. Las reglas de origen en el TLC siguen un procedimiento lineal evidente. Se inicia en el artículo 401 que dispone que un bien es originario de la región cuando:

a. Se obtiene o produce enteramente en la región.

- b. Todos los materiales utilizados en su producción cambian clasificación de acuerdo al anexo 401.
- c. Todos los materiales utilizados en su producción son originarios.
- d. Se cuente con su contenido regional superior al 60% de acuerdo al valor de transacción o superior al 50% de acuerdo con el costo neto.

Es importante saber que para cualquier calculo de contenido regional, solo los materiales incorporados directamente en la producción son susceptibles de afectar dicho contenido: ni la energía, ni los gastos de administración, ni cualquier otro gasto o inversión de la empresa que no esté dentro del producto afecta el valor del contenido regional. Lo que este artículo dice es que si bien se obtuvo en la región, es originario. Si todos los materiales que se utilizaron en la producción son originarios, el bien es originario. Si ninguna de estas dos cosas ocurre, es que parte de los insumos son importados de países que no forman parte del TLC. Es en estos casos cuando la importancia del origen de los productos juega su papel ya que cuando se necesita saber que no haya intención de recibir beneficios del tratado sin haber dado nada a cambio. Por tal motivo el TLC establece dos caminos para calcular el contenido de origen, estos son los siguientes:

El primer camino es revisar si se permite el cambio de clasificación arancelaria de los insumos, llamado salto arancelario, como dice el párrafo b). Este cambio de clasificación simplifica enormemente el calculo de contenido de origen puesto que basta ver una lista y comprobar si se puede o no cambiar dar el salto aran-

celario. Para esto el anexo 401 incluye poco mas de 100 paginas describiendo los saltos aceptables utilizando la arancelaria del sistema armonizado. El sistema armonizado es una calificación de todos los productos comerciables internacionalmente siguiendo un código de ocho dígitos. Los primeros dos se refieren al capítulo, los dos siguientes son la partida, los terceros son la subpartida y la ultima pareja son la fracción arancelaria. Solo los primeros seis dígitos son estándar, los últimos dos se reservan al uso de cada país.

El artículo 405. de minimis permite pasar hasta un 7% de insumos importados, este artículo es uno de los mas extensos en el tratado, cuenta con dos paginas de excepciones al porcentaje mencionando básicamente, productos agropecuarios (aditivos), energía, algunas piezas de maquinaria y electrónica y textiles. Si el bien no es obtenido en la región, no se produjo con insumos regionales, ni logro pasar la regla del artículo 405, entra entonces el párrafo d): el cálculo del valor contenido regional. Para este cálculo el artículo 402 especifica los métodos aceptables: valor de transacción y costo neto.

Mencionaremos en forma genérica la forma de calculo de los dos métodos que se utilizaran, el valor de transacción es el siguiente:

$$VCR = \frac{VT - VMN}{VT} \times 100\%$$

Donde VCR es el valor de contenido regional, VT el valor de transacción (Precio normalmente) y VMN el valor de los insumos importados, esto es, los no originarios. Este método se considera mucho mas fácil de aplicar que el de costo neto, pero en algunos casos no es posible utilizarlo, simplemente porque no existe el valor de transacción del bien o porque el mismo artículo 402 no lo permite, la aplicación del método de costo neto para algunos casos es obligatorio y son los siguientes:

a. Automotriz

b. No existe valor de transacción o no es admisible de acuerdo al código de valoración aduanera.

c. Exista una relación entre el vendedor y el comprador y las transacciones alcancen el 85% de las ventas totales del productor.

d. Calzado.

e. Maquinas para procesado de texto.

f. Se utilice la acumulación a que se refiere el artículo 404.

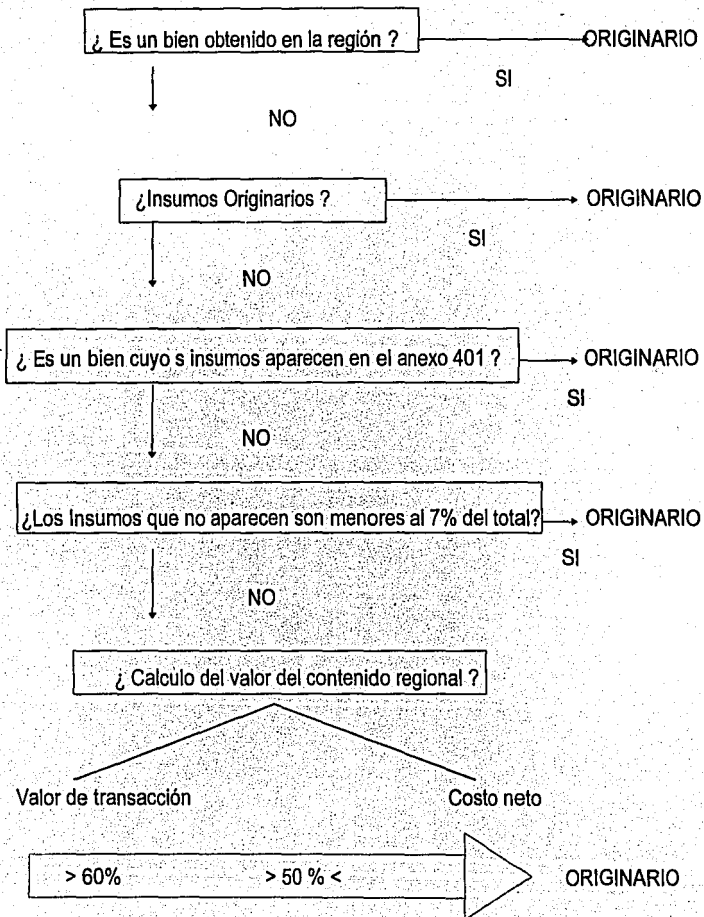
g. El bien sea material inmediato.

En todos estos casos lo que se utiliza es el método de costo neto cuya fórmula es:

$$VCR = \frac{CN - VMN}{CN} \times 100\%$$

Donde el costo neto es el costo total de la producción de todos los bienes menos: costo de promoción de ventas, comercialización, servicios posteriores a la venta, regalías, embarque y empaque y costos financieros no admisibles. Este costo total asigna razonablemente a cada bien posteriormente. Otra forma de calcular el costo neto es primero asignar razonablemente a cada bien y después sustraer los costos mencionados.

A continuación mostramos en forma esquemática el procedimiento básico para determinar la aplicación de las reglas de origen:



COMERCIO DE BIENES

El capítulo III del TLC trata la forma en que se comerciaran los bienes. La diferencia entre bienes y servicios en el tratado es la tangibilidad de los primeros. El capítulo esta dividido en cinco secciones las cuales mostramos a continuación:

SECCION A: 300. Ámbito.

301. Trato nacional.

SECCION B: 302. Eliminación arancelaria

303. Restricciones a devolución

304. Exención de aranceles aduaneros

305. Importación temporal

306. Muestras

307. Reimportación

308. Nación mas favorecida

SECCION C: 309. Restricciones.

310. Derechos

311. Mercado de país de origen

312. Vinos y licores

313. Productos distintivos

314. Impuestos a la exportación

315. Otras medidas sobre exportación

SECCION D: 316. Consultas

317. Dumping de terceros

SECCION E: 318. Definiciones

La sección A, con un solo artículo se destina al problema principal del comercio internacional, el trato nacional. Esto significa que se le debe de dar extranjero el mismo trato que al nacional, en lo que se refiere al comercio de bienes. Cada uno de los países integrantes del TLC, se reserva algunos productos. El cuerpo de este capítulo son las secciones A Y B, donde se especifican las cuestiones relativas a los aranceles y a las medidas no arancelarias, la sección D y E que incluye los artículos 316 A 318 especifican cuestiones de espíritu de capítulo, mecanismo de consulta y definiciones relativas al capítulo.

El anexo 300-A establece la reglamentación del comercio de vehículos automotores así como de sus partes en Norteamérica. La desgravación será paulatina hasta el año 2004 en cual será ya silencioso es decir la tasa de los aranceles será nulo.

El anexo 300-B se refiere a los bienes textiles y del vestido, tiene 10 secciones y 6 apéndices, lo que nos da un idea de su complejidad. Los Estados Unidos por tradición han dado protección a este rubro y fue por ello que se incluyo este

anexo, se establece en el TLC sobre este tema que este prevalece sobre el acuerdo multifibras que ya existe. Para los artículos considerados como artesanales la tasa de grabación arancelaria será desde un principio cero, es importante señalar que la regla de origen mas restrictiva del TLC es la que se refiere a este rubro, puesto que de acuerdo con el anexo 401, prácticamente todos los bienes requieren ser originarios desde el hilo.

Dentro del TLC el capítulo que trata el sector agropecuario se divide en dos secciones, una referente al comercio en general y la segunda a las medidas fitosanitarias, en forma general los artículos que presenta este capítulo son los siguientes:

- 701. Ámbito de aplicación
- 702. Obligaciones internacionales
- 703. Acceso al mercado
- 704. Apoyos internos
- 705. Subsidios a la exportación
- 706. Comité de comercio
- 707. Comité asesor
- 708. Definiciones

PROCEDIMIENTOS ADUANALES

Las reglas de origen, así como el comercio de bienes junto con sus anexos dependen de los procedimientos aduanales que permiten recuperar los aranceles pagados, en este capítulo es donde se hace referencia a lo que es un certificado de origen (esto es el documento que certifica que el bien cumple con las reglas del capítulo IV), en la sección A; donde se explica como recuperar los aranceles pagados, en la sección B, o incluso tener una resolución anticipada para no pagarlos, en la sección C; pero además se indican los procedimientos para establecer quejas.

El articulado de este capítulo es el siguiente:

- 501. Certificado de origen
- 502. Obligaciones respecto a importaciones
- 503. Excepciones
- 504. Obligaciones respecto a exportaciones
- 505. Registros contables
- 506. Procedimientos de verificación
- 507. Confidencialidad
- 508. Sanciones
- 509. Resoluciones anticipadas
- 510. Revisión e impugnación

511. Reglamentaciones uniformes

512. Cooperación

513. Grupos de trabajo

514. Definiciones

Estos artículos son un monumento a la confianza razonable que pueda tenerse en el derecho mexicano, por la forma de determinación del origen de un bien o producto. Por último en estos artículos también se establece que las autoridades aduaneras lleven acabo visitas domiciliarias a las instalaciones del exportador, aún cuando nuestra constitución en su artículo 16 prohíbe expresamente que una autoridad extranjera moleste en su domicilio a un mexicano. al parecer los negociadores buscaron un capítulo muy práctico que esperamos pueda llevarse acabo de acuerdo con la realidad nacional de nuestro país.

NORMALIZACION

Una parte fundamental del TLC, refiriéndonos a nuestro país es lo referente a la normalización, mas aun en lo que se refiere al sector agropecuario. El tratado tiene dos capítulos que cubren el tema, por una parte el capítulo IX se refiere a asuntos de normalización en general, mientras que la sección B del capítulo VII aplica al caso del sector agropecuario: medidas fitosanitarias. La liberalidad de las aplicaciones de las medidas fitosanitarias a la entrada de los Estados Unidos para nadie constituye un secreto, mucho menos para el agricultor. La

aplicación del TLC permitirá hacer mas clara la aplicación y sobre todo, nos dará un foro de discusión de las resoluciones de la autoridad norteamericana. Las partes en ningún sentido establecen un compromiso demasiado fuerte, se acuerda que las partes, Estados Unidos, México y Canadá harán un esfuerzo por no establecer normas cuya finalidad sea detener el comercio internacional.

Presentamos a continuación el articulado del capítulo IX y la sección B del capítulo VII.

CAPITULO IX

901. Ambito de aplicación

902. Extensión de las obligaciones

903. Confirmación del acuerdo sobre observaciones técnicas

904. Derechos y obligaciones

905. Uso de normas internacionales

-906. Compatibilidad y equivalencia

907. Evaluación de riesgo

908. Evaluación de conformidad

909. Notificación, publicación y suministro de información

910. Centros de información

911. Cooperación técnica

912. Límites al suministro de información

913. Comité de medidas

914. Consultas técnicas

915. Definiciones

CAPITULO VII, Sección B.

709. Ambito de aplicación

710. Relación con otros capítulos

711. Apoyo en ONG

712. Derechos y obligaciones

713. Normas internacionales

714. Equivalencia

715. Evaluación de riesgo y protección

716. Adaptación a condiciones regionales

718. Notificación, publicación y suministro de información

719. Centros de información

720 Cooperación técnica

721. Limitaciones al suministro de información

722. Comité de medidas sanitarias

723. Consultas técnicas

724. Definiciones

Como podemos observar la constitución articular de cada uno de los de los capítulos anteriores es muy similar sin embargo como ya lo mencionamos el capítulo

IX se refiere a la normalización general y la sección B del capítulo VII se refiere exclusivamente a las medidas fitosanitarias.

Algo digno de mencionar es que el TLC establece claramente la intención de no bloquear el comercio utilizando supuestas normas. Esto permite que si hay la suposición de que una norma fitosanitaria se ha dispuesto con el único fin de no permitir digamos la entrada de aguacates mexicanos a los Estados Unidos, México puede solicitar la intervención de un panel arbitral de acuerdo con el capítulo XX del mismo tratado y este la facultad de ordenar a la agencia Estadounidense, en caso de que se encuentre culpable de bloquear el comercio, de modificar su norma y este tiene la obligación de hacerlo.

El procedimiento puede llegar a tardar mucho tiempo, hasta un año o mas, pero tiene un tope de tiempo, que permitirá acabar con medidas que con toda seguridad, se han implantado para bloquear el comercio de los exportadores mexicanos y han estado en décadas en funcionamiento . Esta clase de logros son los que no hay que menospreciar, podemos mencionar que una acción similar también se puede iniciar contra una medida exagerada, por ejemplo digamos que el departamento de agricultura de los Estados Unidos exige el uso de cierto procedimiento que por el nivel de aplicación dañe al producto mexicano y México tiene una evidencia de que si se aplicara a un nivel menor (menos tiempo), el producto no se dañaría y se sigue protegiendo el ambiente. Entonces se puede solicitar la actuación de un cuerpo arbitral que determine si efectivamente el nivel de aplicación que el departamento de agricultura de los Estados Unidos

solicita o puede ser menor. El departamento estará obligado a lo que se dicte en el panel.

MOVIMIENTOS DE CAPITAL

Uno de los objetivos mas importantes del TLC es dotar a la inversión extranjera de un panorama mas estable en México. La estructura del capítulo XI.- Inversión, hace énfasis en gran medida a los procedimientos de reclamación o queja, este capítulo se complementa con el capítulo XIV.- Servicios financieros que establece mecanismos para la instalación de empresas de este renglón en México.

INVERSION

El capítulo XI de inversión tiene 3 secciones, pero la última de ellas maneja solo un artículo, el 1139 que tiene solo el carácter de definitorio. La sección A, en su primer capítulo nos define que es inversión, en cuanto a los artículos que integran son los siguientes:

- 1101. Ambito de aplicación
- 1102. Trato nacional
- 1103. Nación mas favorecida
- 1104. Nivel de trato

- 1105. Nivel mínimo de trato
- 1106. Requisitos de desempeño
- 1107. Altos ejecutivos
- 1108. Reservas y excepciones
- 1109. Transferencias
- 1110. Expropiación e indemnización
- 1111. Formalidades
- 1112. Relación con otros capítulos
- 1113. Denegación de beneficios
- 1114. Medidas relacionadas a medio ambiente

De estos artículos los más importantes son entre otros el 1101, que nos menciona un párrafo que dice " este capítulo no se aplica a las medidas que adopte o mantenga una parte en la medida en que estén comprendidas en el artículo XIV.- Servicios financieros. Se considera a este capítulo como uno de los mas capciosos del tratado ya que leerlo parece que no se refiere a México si no a otro país. Sin embargo todo cambia en los anexos ya que en ellos se encuentran todas las restricciones legales a la inversión extranjera que en el cuerpo de el capítulo no se encuentran. Sobre la diferencia entre inversión e inversionistas el artículo 1102 menciona que cada parte otorgara un trato a los inversionistas, y a las inversiones de otra parte equivalente al que se otorga a un nacional, esto es México deberá tratar a las inversiones e inversionistas extranjeros como si fueran mexicanos. Mas aún el 4o. párrafo del mencionado artículo sostiene que no se podrá requerir un porcentaje accionario nacional, sin embar-

go no es del todo libre del anexo " I " que establece que las reservas que cada país impone y ahí están las restricciones de capital que establecen las leyes mexicanas actualmente, que como dato podemos mencionar que dichas leyes están en proceso de modificación y esas limitaciones desaparecerán. El artículo 1103 establece que las partes merecen el trato de la nación mas favorecida. Ello es si México le da un trato " X " , a un país como por ejemplo Chile, España o Argentina , de la misma forma EUA y Canadá deberán ser tratados igual, este artículo como el TLC completo , también aplica para el trato de inversionistas e inversiones mexicanas en los otros dos países miembros. Los artículos 1104 y 1105 especifican el nivel de trato

que debe otorgarse a las inversiones o a los accionistas en las partes, este trato debe ser como ya mencionamos antes, igual que el brindado a los nacionales de cada país. El artículo 106 es uno que esta muy interesante dentro del TLC, ya que habla de los requisitos de desempeño, que es la exigencia de cumplir algo para poder invertir dentro del país. En México para poder invertir existen algunos requisitos especiales, en cuanto a empleo, transferencia de tecnología e incluso balanza comercial . En el 1107 se habla de nuevas cuentas de requisitos pero ahora de altos ejecutivos y consejos de administración. Para los artículos el anexo " I " establece reservas que evitan cualquier conflicto en México con la constitución, la ley federal del trabajo y las leyes sobre producción y fomento. La aplicación del anexo No. I y del anexo III que solo existe para México se reglamenta en el artículo 1108.- Reservas y exepciones. El anexo II se refiere a reservas sobre comercio transfronterizo de servicios, que es el capítulo XII.

Uno de los artículos mas importantes sobre el tema de la inversión es el 1109. donde se establece que no deberán existir limitaciones de ningún tipo a la transferencia de fondos, incluyéndose aquí:

- a) ganancias, dividendos e intereses
- b) productos derivados de venta o liquidación
- c) pagos conforme a contrato
- d) pagos conforme al artículo 1110
- e) pagos que provengan de la sección B

El artículo mencionado arriba el 1110, se refiere a la expropiación y la sección B a reclamaciones, lo que implica que, en caso de expropiación o reclamación de un inversionista, los productos que se obtengan podrán transferirse sin demora ni limitaciones por parte del gobierno. como excepciones al artículo, en su párrafo cuatro tenemos los casos en que las partes(los gobiernos) podrán impedir la realización de transferencias,

- a. Quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores
- b. Emisión, comercio y operaciones de valores
- c. Infracciones penales
- d. Informes de transferencias de divisas u otros instrumentos monetarios; o
- e. Garantía del cumplimiento de fallos en procedimientos contenciosos.

Llegamos pues a uno de los artículos mas importantes de este capítulo, el 1110, que trata la expropiación y la indemnización. Desde 1938, los extranjeros y no solo ellos tienen el temor de la expropiación que el gobierno mexicano realiza con cierta facilidad. Este artículo en su primer párrafo prohíbe las expropiaciones de inversiones de inversionistas de otra parte, a menos que sean:

- a. Por causa de utilidad pública
- b. Sobre bases no discriminativas
- c. Con apego al principio de legalidad y al artículo 1105 (1); y
- d. Mediante indemnización conforme a los párrafos 2 y 6.

El artículo 1105, en su párrafo 1, solamente prohíbe la discriminación entre nacionales y extranjeros. Esto es, si a un futuro gobierno mexicano se le ocurriese expropiar las industrias acereras, su obligación conforme a este párrafo será pagar lo mismo a mexicanos, estadounidenses y canadienses que tengan interés en la industria. A los interesados norteamericanos les preocupó en este principal rubro tener las cosas muy claras, pues históricamente nuestro país lo ha realizado en varias ocasiones. El párrafo 2 indica que la indemnización deberá ser a valor de mercado, el 3 establece que el pago deberá ser sin demora y será completamente liquidable. Los párrafos 4 y 5 se refieren a la moneda en la que se efectuará el pago de la indemnización y en el párrafo 6 se replica la indicación del artículo 1109 (1) (d), la libre transferencia de este pago al exterior. Los siguientes párrafos el 7 y 8, hablan de un problema bastante complejo, el momento en que se pueda dar una expropiación. Existen medidas de carácter ge-

neral que pueden entenderse como como expropiaciones y dar origen a controversias. En este capítulo no se aclara nada, pero en el artículo 2103, párrafo 6, que refiere al artículo 1110, que estamos revisando, dice que ningún inversionista podrá quejarse si de acuerdo con este artículo (2103), se determina que no existe expropiación. La autoridad en cargada de determinar si existe o no expropiación será en este caso el subsecretario de ingresos de la SHCP, cuando la autoridad determine en contra de lo deseado del inversionista este podrá solicitar un panel arbitral. En México como en muchos países de Latinoamérica , se tiene la costumbre de exigir a los inversionistas extranjeros que firmen la cláusula calvo, que es la renuncia explícita a solicitar protección diplomática de su país de origen. Las razones históricas de dicha cláusula son claras, sobre todo en México, pero dicha cláusula se ha convertido solo en una formalidad, por lo que el artículo 1111 del TLC, sugiere que este tipo de formalidad se reduzca. El artículo 1112 otorga precedencia a cualquier otro capítulo cuando haya discrepancias con el XI. El artículo 1113 tiene que ver con la práctica estadounidense de bloquear comercialmente a países con los que está en desacuerdo por situaciones políticas y finalmente el artículo 1114 sugiere no alentar las inversiones que pudieran dañar el medio ambiente.

SERVICIOS FINANCIEROS

Al igual que el sector automotriz, los servicios financieros se habren al comercio internacional, pero a menor velocidad que el resto de los bienes. En el caso de

la industria automotriz , las barreras continúan por un periodo largo puesto que el bien con mayor valor agregado en la economía que se vende en grandes volúmenes. En el caso de los servicios financieros, la lentitud y finalmente lo limitado de la apertura corresponde a la gran importancia de estos servicios sobre el resto de la economía. No solo México quiere cuidar su sistema financiero, la mayor parte del mundo tiene serios cuidados a la inversión extranjera en este renglón. En el TLC, lo relativo a los servicios financieros es el capítulo XIV, sus artículos los mencionamos a continuación y nos podemos dar cuenta que en relación al articulado de otros capítulos, el nombre como ámbitos de aplicación se repite.

- 1401. Ambitos de aplicación
- 1402. Organismos reguladores autónomos
- 1403. Derecho de establecimiento
- 1404. Comercio transfronterizo
- 1405. Trato nacional
- 1406. Nación mas favorecida
- 1407. Nuevos servicios financieros
- 1408. Altos ejecutivos
- 1409. Reservas de compromisos
- 1410. Excepciones
- 1411. Transparencia
- 1412. Comité de servicios financieros
- 1413. Consultas

1414. Solución de controversias

1415. Controversias sobre inversión

1416. Definiciones

A continuación daremos como en los anteriores capítulos una breve explicación de cada uno de los artículos, el 1401 establece el ámbito de aplicación, que son los servicios financieros, sin embargo, no se define este término sino que se establece que los servicios financieros son proporcionados por instituciones financieras, que en el artículo 1416 se define exactamente como eso: institución financiera. En nuestro país existe un problema real ya que se definen 17 tipos diferentes de instituciones financieras, en Canadá solo cuatro, pero en EUA son cerca de 100 diferentes tipos. En el 1402 se establece la existencia y obligatoriedad de los organismos reguladores autónomos. En el artículo 1403 donde empieza en sí lo que es el TLC, se otorga el derecho de establecimiento que permite a cualquier inversionista establecerse en territorio de cualquiera de las partes y además crecer tanto como su capacidad lo permita. Sin embargo existen ciertas restricciones en las inversiones de instituciones financieras, la tabla que a continuación mostramos nos muestra claramente esto, lo curioso es que las limitaciones se encuentran en los anexos que son el 1403.3 para México, que nos remite al anexo VII que consta de tres listas: A, B Y C. En la primera se establecen las limitaciones para la inversión extranjera en instituciones financieras, que cubren las restricciones legales mexicanas principalmente las leyes de

instituciones de crédito, Mercado de valores, etc. Los límites para inversión extranjera es la siguiente:

TIPO DE INSTITUCION	INDIVIDUAL	TOTAL
Bancos	30%	30%
Casas de bolsa	15%	30%
Almacenes de deposito		
Arrendadoras financieras		
Factoraje		
Fianzas	< 50%	< 50%
Uniones de crédito		
Casas de cambio	0%	0%
Banca de desarrollo	0%	0%
Seguros	<50%	<50%

Las exclusiones se refieren a subsidiarias de instituciones extranjeras que pueden ser propiedad 100% de extranjeros. En este caso se establecen límites sobre el tamaño del mercado de cada subsidiarias y del conjunto. Los límites aparecen en la siguiente tabla, en el caso del factoraje, y el arrendamiento financiero no se especifican límites individuales, solo el límite total e inicial:

TIPO DE INSTITUCION	INDIVIDUAL	INICIAL	FINAL
Bancos	1.5%	8%	15%
Casas de bolsa	4.0%	10%	20%
Factoraje			
Arrendamiento financiero	ND	10%	20%

Estos límites (Inicial y final) se refiere al porcentaje de mercado que pueden tener, en conjunto las subsidiarias extranjeras. Para las compañías de seguros hay un trato especial puesto que los nexos de las compañías mexicanas con el exterior son ya bastante grandes. El calendario de incremento en la participación de mercado (Porcentaje del capital social) va en forma paulatina hasta 1999 al llegar al 12%, además para el caso de los seguros se permite otro procedimiento, aumentar participación accionaria en una compañía mexicana, y para esto los límites mínimos de participación mexicana son, en forma regresiva hasta llegar al 1999 con un 25% de participación, quedando totalmente libre para el 01 de enero de 2000. El capítulo 1404 se refiere al comercio transfronterizo especialmente para evitar restricciones. El 1405 cubre el trato nacional y es una reiteración el trato nacional especificado en inversión. El trato de la nación mas favorecida se enuncia el 1406, donde nuevamente existe el compromiso de que las partes del TLC deberán ser tratadas al menos igual que la nación mas favorecida, el en artículo 1407 se habla sobre los nuevos productos financieros lo que

es muy importante dada la rapidez con la que los servicios financieros logran vaciones. También se establecen ahí reglas sobre el procesamiento de datos, especialmente se dan todo tipo de facilidades a ambas actividades. El Artículo 1408 establece que no pueden existir restricciones sobre la nacionalidad de los consejos de administración y los altos ejecutivos de los bancos. Sin embargo, todos los países tienen reservas sobre este punto, que aparece en el anexo VII de la lista A. Los artículos 1409 y 1410 enmarcan únicamente reservas y excepciones sobre los demás artículos. Los últimos artículos del 1411 al 1415 se refieren a conflictos que pudieran surgir entre las partes o entre una parte y un inversionista. El 1411 se refiere a las medidas que deben tomar las partes para lograr la transparencia, información, notificación, etc. El 1412 establece la creación de un comité de servicios financieros que tendrá como objetivo el mejoramiento de este capítulo. Finalmente los artículos del 1413 al 1415 se refieren a la solución de controversias, y son consultas antes de invocar al panel de arbitraje, el panel de arbitraje y lo relativo a la inversión para desahogar conflictos respectivamente.

COMERCIO TRANSFRONTERIZO

El capítulo XII habla sobre el tema de comercio transfronterizo de servicios, uno de los servicios transfronterizos es precisamente los financieros, a continuación mostramos los artículos del capítulo XII, y observamos que se encuentran de nueva cuenta incluidos tres conceptos, el trato nacional, la nación más favorecida y nivel de trato, el articulado es el siguiente:

- 1201. Ambito de aplicación
- 1202. Trato nacional
- 1203. Nación mas favorecida
- 1204. Nivel de trato
- 1205. Presencia local
- 1206. Reservas
- 1207. restricciones cuantitativas
- 1208. Liberalización de medidas
- 1209. Procedimientos
- 1210. Licencias
- 1211. Denegación de beneficios
- 1212. Anexo sectorial
- 1213. Definiciones

A decir de los artículos el 1201, ámbito de aplicación se refiere a todo tipo de servicio que se proporciona desde otra parte, a excepción de los servicios financieros, los servicios aéreos, las compras gubernamentales y subsidios y donaciones. En le artículo 1205 establece que ninguna parte exigirá a un prestador de servicios de otra de las partes que establezca o mantenga una oficina representación ni ningún tipo de empresa o que sea residente de su territorio como condición para la prestación transfronteriza de un servicio.

SALVAGUARDAS Y MECANISMOS DE RESOLUCION DE DISPUTAS

Ventajas en los acuerdos internacionales de libre comercio nos podemos encontrar varias, pero una de las mas significativas es sin lugar a dudas el establecimiento de procedimientos para resolución de disputas. Sin embargo presenta una desventaja, los problemas de comercio tienden a convertirse en un problema diplomático o a desaparecer, basta mencionar todas las trabas comerciales que ha puesto EUA, a nuestro país; utilizando medidas fitosanitarias o ecológicas como excusa para bloquear nuestras exportaciones. Con el TLC estas practicas no desaparecerán pero se reglamentara un mecanismo para quejarse y discutir al respecto. y se otorga un panel de árbitros la decisión final sobre lo adecuado o no de una medida técnica. El acuerdo contiene varios métodos diferentes para resolver disputas de acuerdo con el origen de estas: inversión, servicios financieros, competencia desleal o el resto.

SALVAGUARDAS

Con la imposibilidad que tenemos de poder predecir el futuro, existe la posibilidad de que el tiempo en se aperture lo establecido en los anexos de desgravación sea demasiado ágil para alguna de las industrias en alguno de los países. Por esta razón, en el TLC como en la mayoría de los acuerdos internacionales similares, se establecen medidas de emergencia que permiten a un país salirse

temporalmente del acuerdo en algún o alguna de las industrias, el articulado del capítulo VIII son los siguientes:

801. Medidas bilaterales

802. Medidas globales

803. Administración de procedimientos

804. Solución de controversias

805. definiciones

El esquema de este capítulo es muy sencillo los artículos 801 y 802 establecen las causas válidas para aplicar la cláusula de emergencia de forma bilateral o global, respectivamente, los demás artículos son simplemente de índole procedimental. El 801 indica que durante el periodo de transición, (hasta el 31 de diciembre de 1999), cualquier parte puede suspender el proceso desgravatorio o incluso elevar sus aranceles, siempre y cuando este no choque con la premisa de la nación más favorecida. Una vez terminado dicho período, queda el derecho de aplicar salvaguardas en caso de daño o de amenaza de daño, serio a la industria. En el mismo periodo se establece que una medida de emergencia no puede durar mas de tres años además se exige una compensación comercial. Esto significa que si México por ejemplo decide suspender la desgravación, digamos de motores, deberá acelerarla con otros productos que signifiquen un volumen equivalente de comercio.

El artículo 802 se refiere a las medidas de emergencia que se utilizarían contra todo el mundo simultáneamente, este artículo refiere al artículo XIX del GATT, pero exige que cuando alguna de las partes utilice esta medida global, haya un trato especial para las partes restantes, a menos que tengan un porcentaje sustancial de mercado.

RESOLUCION DE DISPUTAS EN COMPETENCIA DESLEAL

Una de las mas grandes complicaciones en el comercio internacional es la competencia desleal, y nos hemos enterado en México de su fatal existencia de una de las peores formas, sufriendo en carne propia sus efectos. Se le denomina competencia desleal a la que ocurre cuando los productores externos hacen uso de alguna ventaja que no tienen los nacionales y lo aprovechan para invadir el mercado nacional. Generalmente se divide esta comportamiento en subsidios a la exportación y en dumping. Lo primero ocurre cuando el gobierno de algún país subsidia a los productores, pero con el fin de que exporten y estos vendan más barato que los productores del país destino. No debemos de confundir el subsidio a la exportación que competencia desleal, con el subsidio a la producción, que se utiliza como protección al empleo, la soberanía alimentaria, las tradiciones, etc. Cuando este tipo de competencia desleal ocurre, los subsidios a la exportación, es relativamente sencillo resolver el problema, pero cuando hay la existencia del dumping el asunto es en forma extraordinaria complejo. Se le llama dumping a la practica de discriminación de precios con el objetivo de invadir

el mercado de otro país, dicho de otra manera es vender mas barato que en el país donde se exporta, con el fin de desplazar el producto nacional, que significa desplazar a la competencia.

En el TLC no se hace referencia a ninguna especificación sobre los casos de dumping. Este capítulo el XIX es muy diferente al resto del tratado, puesto que, con el afán de cuidar el capítulo de competencia, se vuelve muy restrictivo en cuanto a la capacidad de cada país de realizar reformas en sus leyes correspondientes, el articulado de este capítulo es el siguiente,

- 1901. Disposiciones generales.
- 1902. Vigencia de disposiciones jurídicas internas
- 1903. Revisión de reformas administrativas
- 1904. Revisión de reformas legislativas
- 1905. Salvaguardas
- 1906. Aplicación en lo futuro
- 1907. Consultas
- 1908. Disposiciones especiales
- 1909. Código de conducta
- 1910. Varios
- 1911. Definiciones

El artículo 1901, como lo hemos ya visto abarca únicamente las disposiciones generales, el 1902 como lo hemos ya mencionado abarca las cuestiones respec-

to del anti dumping, sin embargo en su segundo párrafo establece que en caso de aprobarse alguna reforma al respecto de dichas leyes, esta no sea incompatible con el espíritu del capítulo y para esto se establecen varias características, entre ellas, la no incompatibilidad con el GATT en su artículo VI y el código derivado de él. El 1903 para dar más énfasis a estas disposiciones establece mecanismos a través de los cuales se llevaría a cabo una revisión arbitral sobre reformas a las leyes vigentes sobre anti-dumping. Aquí el párrafo 3 de este artículo establece que si una reforma es considerada inadecuada por un panel arbitral y la parte no la retira, en un plazo de nueve meses las otras partes pueden denunciar el tratado, esto es retirar el TLC a la parte acusada, el artículo 1904 establece los procedimientos de revisión de resoluciones definitivas de cuotas compensatorias, cuando una de las partes revisa un caso dumping y encuentra culpable a empresas de otra de las partes, se expide una resolución definitiva, que normalmente incluye una cuota compensatoria. Estas cuotas son un impuesto adicional que deberán pagar las empresas de la parte acusada cada vez que quieran exportar a la parte que acusa. Un caso es por ejemplo cuando se le determina a un país pagar cierto porcentaje por cada cierta cantidad de producto que se exporta al país que acusa, a esto se le denomina cuota compensatoria.

Para el caso de empresas que estén acusadas de dumping, podrán solicitar cuando entre en vigor el TLC, la integración de un panel según el artículo 1904 para analizar el caso. Si este panel encuentra que esta cuota es injusta y que debe modificarse, o incluso desaparecer, los gobiernos de las partes están obligados a hacer las modificaciones pertinentes, el mencionado artículo 1904 es de

los mas grandes dentro del tratado pues incluye desde la revisión judicial interna por un panel arbitral, hasta los procedimientos arbitrales, los plazos para emisión de fallo, la posibilidad de inconformarse con un panel e incluso las recomendaciones a las partes para modificar sus leyes. México para este tema tiene ya una nueva ley desde el 27 de Junio de 1993 en que se publico la ley de comercio exterior, que se apoya en el artículo 131 de la constitución, y da el primer paso para la reglamentación de los procedimientos a seguir en el caso de competencia desleal. Una salvaguarda en el artículo 1905 que permite a una parte iniciar consultas tendientes a la integración de un comité especial en caso de que no se pueda iniciar un panel.

Este artículo es importante porque obliga a las partes a actuar con prontitud en caso de quejas sobre cuotas compensatorias. De hecho la integración de un panel arbitral para resolver el asunto de la competencia desleal en lugar de utilizar el camino judicial se debe a la velocidad de aquél.

MECANISMO GENERAL

El mecanismo general de solución de controversias se encuentra en el capítulo XX del TLC, aunque el XVIII es un preliminar importante. En este capítulo encontramos lo relativo a la publicación notificación y administración de leyes, el articulado de dicho capítulo es el siguiente:

1801. Puntos de enlace

1802. Publicación

1803. Notificación de suministro de información

1804. Procedimientos administrativos

1805. Revisión de impugnación

1806. Definiciones

El primer artículo el 1801, establece la existencia de puntos de enlace para facilitar comunicación entre las partes. Sin embargo no existen anexos a dicho capítulo por lo cual no queda claro que institución o persona será punto de enlace, el 1802 establece las reglas de publicación de las leyes, reglamentos, etc., para evitar desconocimiento que pueda generar conflictos posteriores. El artículo 1803 cubre lo relativo a las cuestiones de notificación y suministro de información por lo que hace más fuerte el artículo anterior. Los artículos 1804 y 1805 buscan evitar discriminación hacia nacionales de las otras partes en la aplicación de la ley, tanto procedimientos administrativos como revisión e impugnación. El capítulo que permitirá claridad en la aplicación de las leyes será el XX, que es el que realmente muestra procedimientos nuevos, este capítulo es en esencia uno de los mas importantes del TLC, puesto que proporciona los mecanismos para resolver las disputas que puedan surgir en la relaciones comerciales bilaterales y trilaterales, este capítulo muestra tres secciones, la primera destinada para la creación de instituciones y sus artículos son:

SECCION A

2001. Comisión de libre comercio

2002. Secretariado

La Comisión del libre comercio se forma con los secretarios de estado correspondientes o nivel similar y tiene como objeto arrancar el TLC y vigilar su funcionamiento, esencialmente. El secretariado se encargara de la parte administrativa y tiene tres secciones, una por cada parte.

La segunda sección son los procedimientos de solución a controversias, y los artículos son los siguientes:

SECCION B

2003. Cooperación

2004. Recurso

2005. Solución conforme a GATT

2006. Consultas

2007. Inicio de procedimientos

2008. Solicitud de integración de panel

2009. Lista de panelistas

2010. Requisitos de panelistas

2011. Selección de panel

2012. Reglas de procedimiento

- 2013. Participación de la tercera parte
- 2014. Función de los expertos
- 2015. Comités de revisión científica
- 2016. Informe preliminar
- 2017. Informe final
- 2018. Cumplimiento de informe final
- 2019. Incumplimiento

Esta sección podemos considerarla como la mas importante, en ella se habla sobre la cooperación de las partes, y los procedimientos de solución de controversias, que en general caen sobre el mecanismo general, podemos mencionar que para el caso de competencia desleal el capítulo vigente es el XIX y que inversión y servicios financieros tienen los procedimientos propios . El resto de los asuntos se resolverá de acuerdo con lo que dicta la sección B del capítulo XX. Por este motivo mencionaremos un arreglo conceptual a continuación donde mostramos como las controversias pueden ser solucionadas vía los paneles del GATT o bien con los recién creados del TLC, los paneles del GATT y han sido utilizados en México en los casos de anti-dumping, los mecanismos del TLC están realizados sobre esas mismas bases pero tienen la ventaja de ser un poco mas rápidos o eficientes puesto que tenemos menos partes en disputa, de los dos cuadros siguientes, el segundo nos muestra un ordenamiento para la solución de controversias; el primer paso en la solución de las disputas es buscar las consultas entre las partes, en ello básicamente es invitar a las partes y notificar al secretariado. Aun cuando la disputa sea bilateral, la tercera puede incor-

porarse si considera que la disputa le es de su interés, no hay límite de tiempo salvo que estas sean de precederos que es de 15 días, si a los 30 días de haberse solicitado las consultas alguna de las partes no esta conforme puede pedir la intervención de la comisión de libre comercio, su intervención es para intentar resolver el conflicto mediante buenos oficios y deberá responder en máximo de diez días, si no se llega a resolver en este lapso entonces se pedirá la integración del panel arbitral.

r

2003. Cooperación

2004. Recurso

TLC

GATT

2005. Solución conforme a GATT

2006. Consultas

2007. Inicio de procedimientos

2008. Solicitud de integración de panel

2009. Lista de panelistas

2010. Requisitos de panelistas

2011. Selección de panel

2012. Reglas de procedimiento

2013. Participación de la tercera parte

2014. Función de los expertos

2015. Comités de revisión científica

2016. Informe preliminar

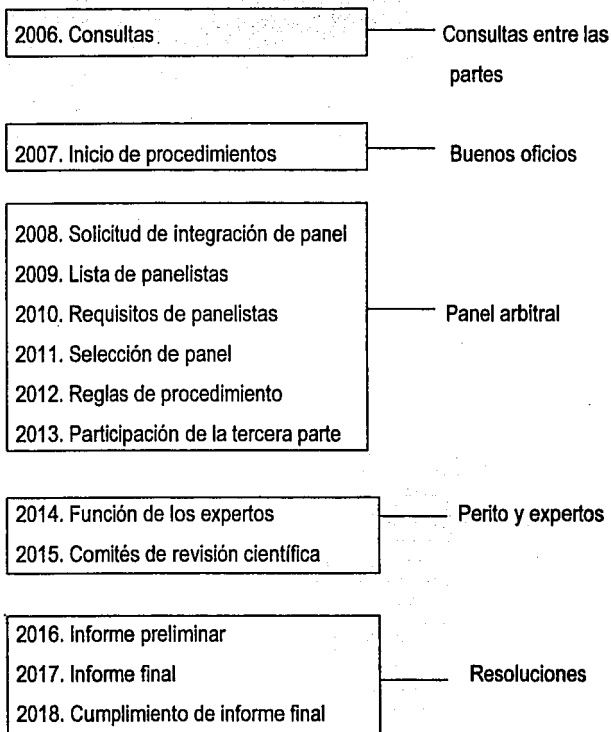
2017. Informe final

2018. Cumplimiento de informe final

2019. Incumplimiento

CUADRO 1

La idea del panel arbitral es que funciona mucho mas rápido que una corte, además existen convenios internacionales para la aplicación de laudos arbitrales, 30 días después de que no se logro nada , las partes pueden pedir la instalación del panel arbitral de acuerdo con el artículo 2008 y nuevamente la tercera parte puede incorporarse si lo desea, solo que de no ser así en esta etapa después no podrá tratar de hacerlo o de iniciar un proceso similar. La integración de los paneles se llevara acabo con árbitros que deberán satisfacer el código de conducta que establezca la comisión, tener conocimientos adecuados y no estar vinculados con las partes.



CUADRO 2

La selección del panel es cruzada. El presidente del panel se elige por consenso entre las partes (en 15 días), en caso de no alcanzar consenso, se sortea y la

parte agraciada elige dentro de la (o las) lista(s) de las Partes. Cuando se integra el panel bilateral, estará formado por tres árbitros: el presidente y los dos árbitros restantes se eligen de forma cruzada. Cuando la disputa es trilateral, el panel contará con cinco miembros. Nuevamente se elige al presidente del panel de la misma forma, pero los árbitros restantes se eligen de manera diferente. La Parte demandada elige dos árbitros, uno de cada una de las partes restantes después estas eligen uno cada una dentro de la lista de la parte demandada.

En lo que corresponde al apoyo pericial, o de expertos, los artículos 2014 y 2105 reglamentan este auxilio. Una vez que se tiene el panel y el apoyo de expertos, en noventa días debe aparecer un informe preliminar, de acuerdo con el artículo 2016. En sólo treinta días más el panel presentará el informe final, que se publicará 15 días después (2017). Este informe final debe de cumplirse. Este es un punto complejo puesto que pueden instalarse paneles sobre cuestiones tan diferentes como normas fitosanitarias, aplicaciones de la ley en algún país, reformas legales, etc. Sin embargo, de no cumplirse este informe final, el artículo 2019 permite que el país que no cumple sea castigado incluso con su separación del TLC.

Cabe mencionar que estos procedimientos aplican para conflictos entre la partes, no necesariamente entre particulares. Para este caso, el artículo 2022 recomienda que las partes promuevan y faciliten el uso de arbitraje para solución de conflictos. Nuestro país no tiene mucha experiencia en esto, pero será nece-

sario ir aprendiendo, la Unión Europea tiene cientos de casos sometidos al arbitraje, México no llega una decena.

OTROS TEMAS

No se han tratado todos los temas del TLC, mencionaremos dos del aspecto comercial que son telecomunicaciones y energía, además el de entrada temporal de negocios y uno de los capítulos mas innovadores, propiedad intelectual.

TELECOMUNICACIONES

Este capítulo reglamenta el uso de redes de comunicación y servicios de valor agregado sobre estas redes. En el artículo 301 especifica el ámbito de aplicación y los límites del capítulo muy claramente. Como el artículo de ámbito de aplicación de los demás capítulos este es muy general, no se trata de restringir el servicio sino de evitar que se presenten barreras al comercio. El artículo 1305 donde permite la existencia de un monopolio en renglón de telecomunicaciones, pero se espera que la posición monopolica no tenga efecto en los precios, algo muy similar a lo que dice la ley federal de competencia económica: ser monopolio no es delito cobrar como monopolio sí. Además en el artículo 1307 especifica que este capítulo tienen precedencia sobre los demás en caso de controversia. El articulado del capítulo XIII es el siguiente:

- 1301. Ambito aplicación
- 1302. Acceso de redes
- 1303. Condiciones para prestación de servicio
- 1304. Normalización
- 1305. Monopolio
- 1306. Transparencia
- 1307. Relación con otros capítulos
- 1308. Relación con organismos y tratados internacionales
- 1309. Cooperación técnica
- 1310. Definiciones

ENERGIA

Este es el capítulo que preocupaba mucho a la opinión pública en México, en el articulado de este capítulo se nota claramente la mano de nuestro país: el primer artículo en su primer párrafo especifica que las partes confirman su pleno respeto a sus constituciones, además que la mayoría de los artículos o no aplican, o solo en parte pueden aplicarse a México. Los Artículos son:

- 601. Principios
- 602. Ambitos de aplicación
- 603. Restricciones a importación y exportación

- 604. Impuestos a exportación
- 605. Otras medidas sobre exportación
- 606. Medida reguladoras
- 607. Seguridad nacional
- 608. Misceláneas
- 609. Definiciones

En el 602 se menciona una definición de energéticos utilizando la clasificación del sistema armonizado. En el 603 referente a restricciones, México se reserva estos permisos para que sea el estado el que comercia. En el 604 se habla de la exportación que es fundamental en México y especifica que si se cobra un impuesto sobre la exportación a todo el mundo, solo entonces se podrá cobrar a la exportación que se realiza hacia el resto de las partes. El artículo que podría parecer el mas comprometedor en 605, no aplica a México. Así como tampoco el 607 que confiere derechos y obligaciones a nuestro país. Si aplica el 606 relativo a medidas reguladoras y el 608 en su primer párrafo que invita a cuidar las reservas de energéticos. En el anexo 602.3 se especifica las formas en que se puede dar inversión extranjera en generación de electricidad: auto-abastecimiento, cogeneración y producción independiente. En cualquiera de ellos la comercialización dependerá de la CFE.

ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS

El capítulo XVI se refiere a este tema, y el único objetivo es simplificar los procedimientos migratorios. En el artículo 1601 se especifica la necesidad de garantizar la seguridad de las fronteras, y de proteger la fuerza de trabajo nacional y el empleo permanente en sus respectivos territorios. El 1602 menciona obligaciones muy generales, pero el 1603 se refiere a procedimientos para la autorización de la entrada temporal, en realidad este es el cuerpo del capítulo, ya que los restantes son para establecer un grupo de trabajo y el deseo de ir mejorando en este renglón en el futuro. El anexo del artículo 1603 es el que indica los procedimientos específicos, A. Visitantes de negocios, B. Comerciantes e inversionistas, C. Transferencias de personal y D. Profesionistas. Sobre este último rubro se multiplican los apéndices para especificar como traducir títulos para otorgar licencias, etc. Los nombres de los artículos del capítulo son:

- 1601. Principios generales
- 1602. Obligaciones generales
- 1603. Autorización de entrada temporal
- 1604. Suministro de información
- 1605. Grupo de trabajo
- 1606. Solución de controversias
- 1607. Relación con otros capítulos
- 1608. Definiciones

PROPIEDAD INTELECTUAL

Como mencionamos este capítulo es muy interesante, lo es por cuestiones propias del tema y también por ser el acuerdo internacional más avanzado al respecto, en los primeros cuatro artículos dan las definiciones de cobertura general a la propiedad intelectual y para esto incluso refieren explícitamente los acuerdos internacionales en los que las partes están integradas: convenio de Ginebra, de Berna, de París, etc. El artículo 1702 se habla del tratado nacional tanto autores como intérpretes, de como los titulares de derechos y básicamente repite el concepto de no discriminación que hemos visto en otros capítulos, un artículo que puede resultar polémico a ejecutarse es el 1704 donde se permite que un país utilice el método de asignación de licencias que le parezca adecuado, aún cuando sea contrario a la competencia en el mercado. La parte de propiedad empieza propiamente en el artículo 1704 donde se trata lo referente a derechos de autor. Lo único relevante en este artículo es que se le da la misma cobertura al software que a cualquier otra obra intelectual, pero aparece con mayor énfasis. Esto no es nada raro si consideramos que el mercado pirata de este producto es muy superior al de los libros o artículos. El artículo 1706 se refiere a los fonogramas y les da el mismo grado de protección que a los derechos de autor, con la excepción de lo relativo a la re-exportación. Por último se cubren los derechos de las señales de satélite portadoras de programas televisivos en el artículo 1707 en lo relativo a actividades comerciales.

La segunda parte importante del capítulo, que es la mas novedosa es la de propiedad industrial, propiamente hablando. En ella se tienen seis artículos que cubren marcas, patentes, esquemas de trazado de semiconductores, secretos industriales, indicaciones geográficas y diseño industrial. En cuanto artículo 1710, esquemas de tasado, lo que se exige es que México y Canadá legislen al respecto, porque como no producimos en este país los semiconductores, no se tenia necesidad de proteger los dibujos de estos circuitos. Los artículos interesantes son el 1708 y 1709, el primero, marcas, inicia definiéndolo en su primer párrafo y se otorga en el párrafo dos toda la cobertura legal al dueño de una marca registrada. Las marcas deberán estar registradas en los tres países para que las protejan las leyes. El artículo 1709 se refiere a patentes, y deben estar patentadas en las tres partes y estas se reservan el derecho a otorgan las patentes en caso que sea necesario impedir el uso de la invención por cuestiones relativas al orden público, la moral, la salud humana, animal o vegetal, etc. Y también como de acuerdo con el párrafo tres, para algunos procedimientos médicos y genéticos. Al igual que el artículo de marcas en este se recalca la importancia de que no haya discriminación en el otorgamiento de patentes. En el artículo 1717 se trata sobre acuerdos industriales. El primer párrafo lo define, y cuando se cubre. El párrafo dos establece restricciones sobre la forma de almacenar el secreto industrial. El párrafo cinco establece que si por cuestiones de salud pública es necesario que el industrial informe al gobierno la composición de algún agroquímico o producto farmacéutico, este se compromete a mantener la confidencialidad salvo que sea imprescindible que el público lo conozca. El artículo 1712 se refiere a indicaciones geográficas para evitar que se haga un

uso demasiado liberal de estos términos y por último el 1713 cubre los diseños industriales. Las medidas legales para la cobertura de los derechos de propiedad intelectual empiezan en el artículo 1714 donde se establecen las disposiciones generales. En el 1715 indica los procedimientos a utilizar y el 1716 otorga facultades a las partes para llevar a efecto medidas precautorias para cubrir derechos de los dueños de marcas, patentes, etc. Hay incluso sanciones penales previstas en el 1717.

Para el caso de la frontera el artículo 1718 permite que se detengan cargamentos por la aduana en caso de sospecha de mal uso de marcas y establece el procedimiento a seguir, los artículos 1719 y 1720 se refieren a la cooperación entre las patentes para el mejoramiento de este capítulo y a la protección de marcas, patentes, etc. existentes antes de la entrada en vigor del TLC, respectivamente.

B. T.L.C., DESGRAVACION ARANCELARIA

La desgravación arancelaria, dentro del articulado del tratado de libre comercio se considera en el capítulo tres, en el artículo 302 y que textualmente enmarca lo siguiente:

1. Salvo que se disponga otra cosa en este tratado, ninguna de las partes podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, ni adoptar ningún arancel nuevo, sobre bienes originarios.
2. Salvo que se disponga otra cosa en este tratado, cada una de las partes eliminará progresivamente sus aranceles aduaneros sobre bienes originarios, en concordancia con la lista de desgravación incluidas en el anexo 302.2.
3. A solicitud de cualquiera de ellas, las partes realizarán consultas para examinar la posibilidad de acelerar la eliminación de aranceles aduaneros prevista en las listas de desgravación. Cuando dos o más partes, de conformidad con sus procedimientos legales aplicables, aprueben un acuerdo sobre la eliminación acelerada del arancel aduanero sobre un bien, ese acuerdo prevalecerá sobre cualquier arancel aduanero o período de desgravación señalado de conformidad con sus listas para ese bien.
4. Cada una de las partes podrá adoptar o mantener medidas sobre las impor

taciones con el fin de asignar el cupo de importaciones realizadas según una cuota mediante aranceles (arancel cuota) establecido en el anexo 302.2, siempre y cuando tales medidas no tengan efectos comerciales restrictivos sobre las importaciones, adicionales a los derivados de la imposición del arancel cuota.

5. A petición escrita de cualquiera de las partes, la parte que aplique o se proponga aplicar medidas sobre las importaciones de acuerdo con el párrafo 4 realizará consultas para revisar la administración de dichas medidas.

El anexo 302.2 que forma parte del artículo anteriormente mencionado, textualmente menciona lo siguiente y es aplicable a la lista completa de las fracciones arancelarias, los tiempos de desgravación están identificadas a través de una letra y del país del cual es importado:

ANEXO 302.2 Eliminación Arancelaria

1. Salvo que se disponga otra cosa en la lista de desgravación arancelaria de cada una de las partes adjunta a el anexo, las siguientes categorías de desgravación arancelaria se aplican a la eliminación de aranceles aduaneros por cada una de las partes conforme al artículo 302(2):

- A. Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación A en la lista de desgravación de una parte se eliminarán por completo y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1o. de Enero de 1994.
- B. Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación B en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 5 etapas anuales iguales a partir del 1o. de Enero de 1994 y dichos bienes quedarán libres de arancel aduanero a partir del 1o. de Enero de 1998.
- C. Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 10 etapas anuales iguales a partir del 1o. de Enero de 1994 y dichos bienes quedarán libres de arancel a partir del 1o. de Enero de 2003.
- D. Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación C+ en la lista de desgravación de una parte se eliminarán en 15 etapas anuales a partir del 01 de Enero de 1994 y dichos bienes quedarán libres de arancel el 01 de Enero de 2008.

E. Los aranceles aduaneros sobre los bienes comprendidos en las fracciones de la categoría de desgravación D en la lista de desgravación de una parte continuaran recibiendo trato libre de impuestos.

2. La tasa de arancel aduanero base y la categoría de desgravación para de terminar los aranceles aduaneros de transición en cada etapa de reducción para una fracción se indican para la fracción en la lista de desgravación de cada parte adjunta al anexo. Las tasa base generalmente reflejan el arancel aduanero vigente el 1ro. de Julio de 1991, incluyendo las tasas previstas en el sistema generalizado preferencial de Estados Unidos y la tarifa preferencial de Canadá.
3. Para efectos de la eliminación de aranceles aduaneros en concordancia con el ARTICULO 302, las tasas de transición se redondearan a la unidad inferior salvo lo dispuesto en la lista de desgravación de cada una de las partes adjuntas a el anexo, por lo menos a la décima del punto porcentual más cercana o, si la tasa arancelaria se expresa en unidades monetarias, por lo menos al .001 más cercano de la unidad monetaria oficial de la parte.
4. Canadá aplicará a un bien originario una tasa de arancel aduanero no mayor que la aplicable bajo la categoría de desgravación arancelaria establecida para una fracción establecida en el anexo 401.2, con sus reformas, del acuerdo de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, anexo

que se incorpora a este tratado y forma parte integrante del mismo. Dicha aplicación se realizara siempre que:

- a. No obstante cualquier disposición en contrario del capítulo IV, al de terminar si un bien es originario o no, los materiales obtenidos y las operaciones realizadas en México se consideren como si hubieran obtenido o realizado en un país que no es parte; y
 - b. Todo procesamiento que se lleve acabo en México después de que el bien hubiere calificado como originario en concordancia con el inciso (a), no incremente el valor de transacción del bien más de 7%.
5. Canadá aplicara a un bien originario una tasa de arancel aduanero no mayor que la aplicable bajo categoría de desgravación arancelaria establecida para una fracción en la columna I de la sección A del anexo, siempre que:
- a. No obstante cualquier disposición del capítulo IV, al determinar si un bien es originario o no, los materiales obtenidos y las operaciones realizadas en México se consideren como si se hubieran obtenido o realizado en un país que no es parte; y
 - b. Todo procesamiento que se lleve acabo en Estados Unidos después de que el bien hubiera calificado en concordancia con el inciso (a), no incremente el valor de transacción del bien más del 7%.

6. Canadá aplicara a un bien originario que no este sujeto a los párrafos 4 y 5, una tasa de arancel aduanero no mayor que la indicada para la fracción correspondiente en la columna II de su lista en el anexo. La tasa de arancel aduanero en la columna II para tal bien será:
- a. en cada año de la categoría de desgravación indicada en la columna I, la mayor de:
 - (i) la tasa de arancel aduanero para la categoría de desgravación establecida para esa fracción en el anexo 401.2, con sus reformas, del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá; y
 - (ii) la tasa de arancel aduanero de la tarifa general preferencial aplicada el 1ro. de Julio de 1991 a la fracción, reducida de conformidad con la categoría de desgravación arancelaria aplicable para esa fracción en la columna I de la lista incluida en el anexo; o
 - b. donde se especifique en la columna II de su lista en el anexo, la tasa de arancel aduanero de nación mas favorecida aplicada el 1ro. de Julio de 1991 a la fracción, reducida de conformidad con la categoría de desgravación arancelaria aplicable establecida para esa fracción en la columna I de su lista o con la categoría de desgravación aplicable a que se indique.

7. Los párrafos 4 al 6 y 9 al 13 no se aplicaran a los textiles y prendas de vestir identificados en apéndice 1.1 del anexo 300-B " Bienes textiles y del vestido".

8. Los párrafos 4, 5 y 6 no se aplicaran a los bienes agrícolas, definidos según el artículo 708. Tratándose de estos bienes, Canadá aplicara a un bien originario la tasa del arancel aduanero aplicable bajo la categoría de desgravación establecida para una fracción en el anexo 401, con sus reformas, del acuerdo de libre comercio entre USA y Canadá , cuando el bien califique para ser marcado como un bien de los EUA de conformidad con el anexo 311, sin importar si esta marcado o no. Cuando el bien califique para ser marcado como un bien de México de conformidad con el anexo 311, sin importar si esta marcado o no, Canadá le aplicara la tasa arancelaria aplicable bajo la categoría de desgravación establecida para la fracción en la columna I de su lista en el anexo.

9. Entre Estados Unidos y Canadá, el artículo 401 párrafos 7 y 8 del acuerdo de libre comercio entre Estados Unidos y Canadá se incorporan y forman parte del anexo. El termino " bienes originarios de territorio de los Estados Unidos de América", en el artículo 401-7, en ese artículo se determinara en concordancia con el párrafo 4 del anexo. El termino "bienes originarios del territorio de Canadá" en el artículo 401-8 de ese acuerdo se determinara en concordancia con el párrafo 12 del anexo.

10. México aplicara a un bien originario una tasa de arancel aduanero no mayor que la aplicable bajo categoría de desgravación establecida para una fracción en la columna I de este anexo. Cuando el bien califique para ser marcado como un bien de Estados Unidos, de conformidad con el anexo 311 sin importar si esta marcado o no.

11. México aplicara a un bien originario una tasa de arancel aduanero no mayor que la aplicable bajo la categoría de desgravación establecida para una fracción en la columna II de su lista en este anexo, cuando el bien califique para ser marcado como un bien de Canadá, de conformidad con el anexo 311, sin importar si esta marcado o no.

12. Estados Unidos aplicará a un bien originario una tasa de arancel aduanero no mayor que la aplicable bajo la categoría de desgravación establecida para una fracción en el anexo 401-2, con sus reformas, del acuerdo de libre comercio entre Canadá y Estados Unidos , cuando el bien califique para ser marcado como un bien de Canadá de conformidad con el anexo 311, sin importar si esta marcado o no.

13. Estados Unidos aplicará a un bien originario una tasa de arancel aduanero no mayor que lo aplicable a la categoría de desgravación establecida para una fracción de la sección C de su lista, cuando el bien califique para ser marcado como un bien de México de conformidad con el anexo 311, sin im

portar si queda marcado o no.

La relación siguiente nos muestra los diferentes productos aislantes que nos muestran la partida arancelaria en la que se encuentran incluidos, su nombre genérico, su tasa base actual y dos tablas de Estados Unidos y Canadá identificados con las letras A, B, C o D según el caso del anexo 302.2.1 del tratado de libre comercio:

Fr. Arancelaria	Descripción	T. BASE	E.U.A.	CANADA
2508.30.01	Arcillas refractarias	EX	D	D
3801.30.01	Preparación refractaria que contenga básicamente Coque, Grafito Brea o Alquitrán.	10	A	A
3816.00.02	Mortero refractario a base de Dioxido de Silicio Oxido de Aluminio y Oxido de Calcio.	15	C	C
3816.00.05	Mortero o Cemento refractario con contenido igual o mayor a 90 % de Oxido de Aluminio	15	C	C

3816.00.06	Compuestos de 44% a 46% de arenas Silíceas, 24% al 26% de Carbono y 29% al 31% de Carburo de Silicio.	15	A	A
6806.10.01	Lanas, colchonetas, fibras-sueltas o empacadas de fibra cerámica para uso refractario, aislante o acústico.	15	B	B

En esta fracción arancelaria mencionamos la partida principal ya que en ella se encuentra la descripción general de lo que incluye dicha fracción:

6902 LADRILLOS, LOSAS, BALDOSAS
CERAMICAS ANALOGAS DE ---
CONSTRUCCION REFRACTARIAS
EXCEPTO LAS HARINAS DE SILI-
CEAS ANALOGAS.

6902.10.01	Ladrillos refractarios	15	B	B
6902.20	- Con un contenido superior al 50%, en peso de Alumina			

(AL2O3), de Sílice (SiO2) o de una mezcla o combinación de estos productos.

6920.20.01	Quando el análisis expresado en oxido sea superior a 50% e inferior o igual a 90% de Oxido de Silicio o de Oxido de Aluminio, excepto lo comprendido en la fracción 6902.20.02	15	C	C
6902.20.02	Quando el análisis expresado en Oxido sea superior a 50% o inferior o igual a 90% de Oxido de Silicio o de oxido de aluminio, cuyo peso unitario sea superior a 50 Kgs. o bien que den en cada una de sus tres dimensiones 15, 30 y 60 Cms.	15	C	C
6902.90.01	De oxido de Circonio o de silicato de circonio.	10	B	B

6902.90.02	De alumina, oxido de circo nio y mulita.	10	B	B
6902.90.03	De cianita, andalucita o sili- manita.	10	B	B
6902.90.04	Ladrillos refractarios nitrura dos a base de carburo de sili- cio, cuando contengan hasta un 3% de oxigeno y de 3% a 10% de nitrógeno.	15	B	B

6903 LOS DEMAS ARTICULOS CERAMICOS REFRAC-
TARIOS (POR EJEMPLO: RETORTAS, CRISOLES
MUFLAS, TOBERAS, TAPONES, SOPORTES, CO
PELAS, TUBOS, FUNDAS, VARILLAS), EXCEPTO -
LOS DE HARINAS SILICEAS FOSILES DE TIERRAS

SILICEAS ANALOGAS.

6903.10 - Contenido superior al 50%

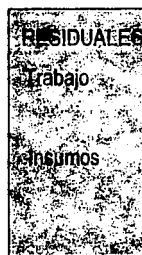
en peso, de grafito o de otras formas de carbono o mezcla de estos productos.

6903.10.02	Con un contenido igual o superior al 85% de carburo de Silicio.	15	A	A
------------	---	----	---	---

C. LAS EMPRESAS, PRINCIPALES REPERCUSIONES Y SU RELACION CON EL MEDIO AMBIENTE.

Para hablar de los efectos que el tratado de libre comercio puede tener sobre las empresas, es necesario partir del enfoque muy particular sobre estas y su relación con el medio ambiente. En primer lugar una empresa esta restringida por el medio ambiente: no puede invertir todo lo que quisiera, o bien no puede cubrir sectores de mercado que le podrían parecer interesantes o potenciales. El primer punto importante es pues el de las restricciones. En segundo termino, la empresa toma decisiones sobre variables propias de la estrategia, sin embargo no todo es descidible, existen factores que la empresa no puede determinar a su gusto. El segundo punto a considerar es entonces el de las decisiones. Finalmente, la empresa va a tener variables que se obtienen como residuales del proceso, este es el tercer punto, por tanto.

Ejemplos de lo anterior es lo siguiente:



Podemos considerar que la tecnología en muchos casos no es una restricción de las empresas, puesto que muchas tienen la capacidad de desarrollar sus propias tecnologías, y se menciona como ejemplo, la capacidad que tiene un técnico mexicano que es capaz de hacer una máquina en el momento justo. Esto es muy cierto la capacidad existe, pero no es común que la mayoría de las empresas medianas o pequeñas de nuestro país, tal es el caso que tratamos, tenga esa capacidad, y es bueno mencionar que casi todas las industrias mexicanas caen dentro de esas clasificaciones de empresas.

Como se menciona en los cuadros anteriores las restricciones que enfrenta una empresa pueden agruparse en tres diferentes grupos: los que están determinados por las instituciones, las restricciones de carácter técnico y las limitaciones de capital. Se consideran como restricciones por la capacidad que tenga la em-

presa para modificarlas. Como ya lo hemos mencionado aunque de manera somera, en primer punto esta el gobierno, leyes, reglamentos, impuestos y aranceles que cambian de manera importante lo que una empresa puede hacer, en esta parte esta uno de los efectos mas evidentes del TLC y de la catarata de modificaciones legales que trae consigo, con todo esto el ambiente institucional no será ya el mismo. El resto del entorno será precisamente la sociedad. Es difícil de determinar algunas dimensiones dentro de ella y mas aun la importancia relativa con respecto a la empresa. También son restricciones de la empresa las relaciones laborales, en una sociedad desarrollada según algunos autores esto se consideraría como estrategia de la empresa. La restricción tecnológica es importante, en primer lugar no toda la tecnología disponible en el mercado para la elaboración o producción de un producto en el mercado esta disponible, existen derechos y patentes que no siempre pueden adquirirse. En segundo lugar tampoco puede adquirirse por la relación costos trabajo capital. Un ejemplo que podemos mencionar y en un sentido muy conveniente es que la tecnología de los Estados Unidos no puede trasladarse en el mismo nivel a México porque sencillamente haría incosteable a la producción. El capital una restricción mas, pues considera tres puntos que son; su disponibilidad, la competencia dentro de la oferta y el factor global de nueva cuenta, para el primer punto, la disponibilidad basta recordar las modificaciones a la oferta de capitales Europeos a la caída del muro de Berlín. De golpe la disponibilidad cayo, evidentemente este es un factor que esta incluido en el precio de financiamiento, a mayor abundancia de capitales, menor costo.

Una vez definidas las restricciones de las empresas, tocara turno a las decisiones de la empresa, estas son las decisiones de estrategia y las de mercado. La determinación de la estrategia de manufactura que dice que debe ser producir lo mejor posible, puede pasarse a la determinación de la estrategia de mercadotecnia, el objetivo es evitar la posibilidad de que la mercadotecnia sugiera producción de alto volumen y manufactura no pueda cumplirlo. Este tipo de conflictos puede ser común en gran variedad de casos. Es un hecho que la manufactura no puede determinar la suerte de una empresa, además de ella las finanzas, la mercadotecnia, los recursos humanos y técnicos tienen un efecto que al sumarse nos permite identificar la competitividad o la ausencia de ella en la empresa. Un aspecto muy importante es identificar la orientación de el mercado. Una empresa puede decidir que parte del mercado quiere cubrir y al conjuntarlo con la parte de manufactura este puede determinar la manera optima de atacar el segmento seleccionado. Un proceso recomendable de identificar fortalezas y debilidades es confrontarlas entre si, con las oportunidades y amenazas que se presentan. La estructura que presente el mercado es un segmento que se tiene que conocer con plenitud ya que de ello depende la postura que la empresa deberá adoptar y considerar dentro de ello la postura que tiene la competencia, ya que incluso de ello depende en buena medida el enfoque que se le de a los problemas. Una vez conocida la estructura se deberá ubicar en el contexto de tiempo por el comportamiento acelerado que el paso del mismo tiene sobre el mercado y los productos, por ultimo el grado de globalización en el mercado para considerar el tamaño del mercado, ya sea local, regional, nacional o internacional. El análisis del producto se realiza en forma simultánea

con el estudio de mercado puesto que es difícil de separar. Cada producto posee un número limitado de mercado potencial, debe considerar las posibilidades de diferenciación adicional y movimiento sobre el ciclo de vida y el costo tecnológico de modificar las características del producto.

Cuando ya se tiene todo lo anterior, esto es definido las restricciones y se toman las decisiones, se requiere cubrir dos aspectos importantes de la producción: los insumos productivos. El insumo más importante es el trabajo, se considera así porque la empresa tiene la facilidad de contratar de un mercado muy amplio y que normalmente se encuentra en exceso de oferta, aunque no fuese así la empresa puede modificar las características de la mano de obra que esta contratando mediante la incorporación de capital humano: capacitación. Para el trabajo deben de estudiarse dos dimensiones: la disponibilidad y la calidad: el exceso de mano de obra disponible es benéfico para la empresa cuando la calidad es compatible con la requerida por el proceso productivo, de otra forma genera conflictos importantes, y no solo a nivel productivo.

Enfocado en base a las restricciones que afrontaran las empresas: instituciones, capital y tecnología fuertemente afectados. El TLC representa en su más amplio sentido un anclaje de una reforma total de las relaciones entre nosotros: a manera de comparación ya no es el sindicalismo lo que era en México en 1940 a 1980. Todo el esquema jurídico a resultado afectado por el TLC. El capital por su parte a sufrido modificaciones importantes: tanto el TLC como la nueva ley de inversión extranjera otorgan a los inversionistas extranjeros un trato nacional.

Esto implica una competencia muy fuerte en la calidad del capital accesible. Por si fuera poco el capítulo XIV del TLC permite la instalación de compañías extranjeras en los servicios financieros. Mas capital, mas barato, con plazos mas largos: Todo esto estará presente en forma cotidiana en muy pocos años. La otra restricción importante la tecnología residente el capítulo XVII, propiedad intelectual, que obligara el uso mas respetuoso de marcas, patentes y procesos que ahora utilizamos de manera muy liberal en México. En la determinación de las reglas de origen afectaran tanto el producto como los insumos productivos. El esquema de las restricciones cambiara pues, de manera sustancial: instituciones mas acordes con el ambiente internacional, capital mas abundante y barato, mejor control de la tecnología y de la propiedad industrial. Un ambiente mucho mas propicio para el crecimiento empresarial de México. Por su lado, los residuales, la situación mejora , la reducción arancelaria de nuestro país privilegia el consumo de bienes intermedios, esto es insumos norteamericanos. Al proporcionar mejores precios y mayores cantidades de estos bienes, las opciones del empresario crecen y esto significa mejores condiciones para producir. Un aspecto el ultimo: el trabajo y la estrategia donde precisamente se puede desarrollar competitividad, aun cuando el trabajo es un residual para una empresa, no lo es para nuestro país, ni para la comunidad empresarial, para ellos es un factor de estrategia y de mayor importancia.

Mientras el margen de maniobra macroeconomica se ha ido recuperando, el presupuesto destinado a la investigación y la educación ha ido aumentando. Sin

embargo hace falta que la iniciativa privada se incorpore al esfuerzo de desarrollo de la mano de obra mexicana. Un dato importante de mencionar es que los países latinoamericanos no utilizan ni siquiera el 1% de su PIB en desarrollo tecnológico y los países avanzados utilizan mas del 2%. Con este dato queda mas claro que quien debe invertir en tecnología es la iniciativa ya que ella misma tomara lo que necesite de sus avances. En donde las empresas tanto individual como colectivamente tendrán que desplegar esfuerzos y creatividad, es en la selección de mercados, productos y estrategias para competir.

Hasta el momento el efecto del TLC sobre las empresas en general, tendríamos que analizar cada una de las empresas, sin embargo podemos hablar de algunas consecuencias del acuerdo multicitado, sobre dos grupos de empresas fundamentalmente y que tienen actividades comerciales extrafronteras y que tienen características análogas. Las empresas netamente exportadoras, y que lo harán solo al principio de la entrada en vigor del tratado, ya que después solo podrán exportar bienes originarios, puesto que su precio será menor al de los demás productos, si la empresa desea seguir compitiendo para 1996, desde ya, debe iniciar un proceso de sustitución de insumos no originarios por insumos que permitan obtener las ventajas del TLC. Por el otro lado una empresa importadora sufrirá un efecto similar, si hoy esta importando bienes de Japón, China, Francia, etc. Deberá de ir modificando su portafolio de mercancías para poder aprovechar los privilegios del TLC, que son otorgados a los bienes originarios. Las empresas proveedoras tendrán grandes efectos, puesto a que debido a el cambio de estrategia en el caso de que los insumos no sean originarios tendrán

que cambiar el insumo. Otro tipo de empresas son las que no tienen nada que ver con el sector externo, pero esto tendrá que ir cambiando al través del tiempo, tendrán que aprender como vender lo mismo en México, que en USA o en Canadá; al principio se enfrentara mas competencia, menores precios, gran presión de adaptación y eficiencia y enormes cambios tanto políticos como económicos.

V. Caso práctico

Para nuestro caso práctico llevaremos a cabo la aplicación y el análisis de las razones financieras, a los dos de los estados financieros básicos, el estado de Situación Financiera y el estado de resultados. En base a el análisis que realizaremos de los estados financieros, diagnosticaremos la salud de la que goza la empresa de la cual llevamos a cabo el estudio. Pues, los estados sobre los que trabajaremos serán los siguientes:

Aislantas S.A. de C.V.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL: 31 DE DICIEMBRE DE: 1993.

ACTIVO

	<u>Circulante</u>
Fondo Fijo	2,000.00
Bancos	120,240.00
Cuentas	658,742.00
Deudores diversos	42,530.00
Almacén	330,840.00
Anticipos a proveedores	125,285.00
IVA pend. de Acreditar	8,878.00
SUMA CIRCULANTE	<u>1,289,515.00</u>
	<u>Fijo</u>
Terrenos	100,000.00
Edificios	145,000.00
Mobiliario y equipo de oficina	106,250.00
Equipo de computo	25,000.00
Equipo de transporte	199,941.00
Depreciación acumulada	-117,079.00
SUMA FIJO	<u>458,112.00</u>
	<u>Diferido</u>
Gastos de construcción	6,800.00
Gastos de instalación	46,200.00
Anticipo de contribuciones	204,615.00
Amortización acumulada	-3,281.00
	<u>254,334.00</u>
SUMA ACTIVO	<u>2,002,961.00</u>

Director General
 Ing. Ricardo Alva Garcia

PASIVO

	<u>Circulante</u>
Proveedores	401,056.00
Acreedores diversos	42,170.00
Impuestos por pagar	8,220.00
Acreedor bancario C.P.	100,000.00
SUMA CIRCULANTE	<u>551,446.00</u>
	<u>Fijo</u>
Acreedor bancario L.P.	258,335.00
SUMA FIJO	<u>258,335.00</u>
SUMA PASIVO	<u>809,781.00</u>
	<u>Capital Contable</u>
Capital social	50,000.00
Resultado de ejercs. ants.	664,363.00
Resultado Ejercicio 1993	478,815.00
	<u>0.00</u>
SUMA CAPITAL	<u>1,183,178.00</u>
PASIVO + CAPITAL	<u>2,002,961.00</u>

Contador
 Roberto Castellanos R.

Aislantes S.A. de C.V.

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

DEL: 01 De Enero AL: 31 de Diciembre DE: 1993

CONCEPTO

Ingresos propios del giro	3,328,005.00		
Otros ingresos	5,906.00		
INGRESOS TOTALES			3,333,911.00
COSTO DE VENTAS			
Inv. Inicial	99,776.00		
COMPRAS	2,096,037.00		
Inv. Final	330,840.00	1,854,973.00	
UTILIDAD BRUTA			1,468,938.00
GASTOS DE OPERACION			
Gastos Generales	840,392.00		
Gastos Financieros	146,520.00		
Otros Gastos	3,211.00	990,123.00	
UTILIDAD NETA			478,815.00

Director General

Ing. Ricardo Alva Garcia

RAZONES FINANCIERAS:

Razones de Líquidez

1. *Liquidez Corriente* =

	<u>Activo Circulante</u>	
	Pasivo Circulante	
SUSTITUCION:	1,289,515.00	2.34
	<u>551,448.00</u>	

2. *Liquidez Acida* =

	<u>Activo Circ. - inventario</u>	
	Pasivo Circulante	
SUSTITUCION:	958,675.00	1.74
	<u>551,448.00</u>	

Razones de apalancamiento

1. Razón de deuda a **ACTIVOS TOTALES** =

$$\frac{\text{TOTAL DE PASIVOS}}{\text{TOTAL DE ACTIVOS}}$$

SUSTITUCION:

$$\frac{809,783.00}{2,002,961.00} \quad 0.40$$

2. Razón de deuda patrimonio =

$$\frac{\text{PASIVO FIJO}}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$$

SUSTITUCION:

$$\frac{258,335.00}{50,000.00} \quad 5.17$$

3. Razón del numero de veces que se **GANA EL INTERES** =

$$\frac{\text{Intereses Cobrados + Ingresos antes de impuestos}}{\text{INTERESES PAGADOS}}$$

SUSTITUCION:

$$\frac{485,017.69}{160,659.54} \quad 3.02$$

4. Razón de cobertura de los GASTOS FIJOS =

Ingresos para cumplir los gastos fijos
CARGOS FIJOS

SUSTITUCION:

52,000.00	0.91
<hr/> 57,140.00	

Razones de actividad

1. Rotación de inventario =

Para el calculo de la rotación de inventarios deberemos de calcular inicialmente el inventario promedio por tanto:

Inventario promedio =

Saldo inicial + Saldo Final
2

SUSTITUCION:

430,616.00	215,308.00
<hr/> 2.00	

y posteriormente determinar la rotación de inventarios, tenemos pues que:

Rotación de inventarios =

$$\frac{\text{Costo de los bienes vendidos}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}}$$

SUSTITUCION:

$$\frac{1,864,973.00}{215,308.00} = 8.66$$

2. *Periodo promedio de cobro* =

Para el calculo del promedio de cobro deberemos conocer, las ventas promedio por día:

Ventas a credito promedio por día =

$$\frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{360 \text{ días}}$$

SUSTITUCION:

$$\frac{2,662,404.00}{360} = 7,395.57$$

Conocido lo anterior el PERIODO PROMEDIO DE COBRO =

$$\frac{\text{Cuentas por cobrar}}{\text{Ventas a credito promedio por día}}$$

SUSTITUCION:

$$\frac{401,058.00}{7,395.57} \quad 54.23$$

3. Rotación de activos fijos =

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos fijos}}$$

SUSTITUCION:

$$\frac{3,328,005.00}{459,112.00} \quad 7.25$$

4. Rotación de activos totales =

$$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos totales}}$$

SUSTITUCION:

3,328,005.00	1.66
<hr/>	
2,002,961.00	

Razones de rentabilidad:

1. Margen bruto =

<u>Ventas - costo de lo vendido</u>
VENTAS

SUSTITUCION:

1,468,938.00	0.44
<hr/>	
3,328,005.00	

2. Margen neto de operación:

<u>Ingreso de operación</u>
VENTAS

SUSTITUCION:

478,815.00

0.14

3,328,005.00

3. *Margen de utilidad de ventas =*

INGRESOS

VENTAS

Esta razón nos muestra la efectividad de ventas para producir utilidades sin embargo, para este caso los ingresos totales son casi el importe de las ventas. LOS INGRESOS POR CONCEPTOS DIFERENTES A VENTAS ES MUY POCO REPRESENTATIVO.

4. *Retorno en activos totales:*

Ingreso neto + los gastos de intereses

ACTIVOS TOTALES

SUSTITUCION:

3,488,664.54

2.71

1,289,515.00

5. Retorno en patrimonio =

Ingreso neto de las acciones comunes *
Patrimonio para los accionistas comunes **

SUSTITUCION:

478,815.00

9.58

50,000.00

* Utilidad neta

** Capital social

ANÁLISIS DE LAS RAZONES FINANCIERAS

RAZONES DE LIQUIDEZ

1. Liquidez corriente: La capacidad de enfrentar sus deudas a corto plazo es muy buena, existe una capacidad del 2.34 veces en razón de las deudas a corto plazo, sin embargo sería pertinente poner atención en los rubros del activo circulante que presentan importes mas altos, como lo es el de clientes que presenta una cartera alta, y sobretodo los inventarios ya que puede existir un estancamiento de los mismos que nos genera costos adicionales.

2. Liquidez Ácida: La capacidad de enfrentar sus deudas de forma inmediata de la empresa no es del todo favorable los 1.74 veces para afrontar las deudas, es bajo tomando en cuenta lo mencionado en el punto anterior ya que debemos cuidar la recuperación de cartera, al igual que el activo circulante, en el pasivo circulante el rubro mas considerable es el de proveedores, para este caso lo importante es mantener buenas relaciones, ahora que tanto de lo que se tiene en el almacén son productos de alta rotación o cuales están estancados generándonos perdidas por su almacenaje y movimiento lento y que obviamente ya se deben a los proveedores y que incluso pueden ser cuentas por pagar vencidas.

RAZONES DE APALANCAMIENTO

1. Razón de DEUDA A ACTIVOS TOTALES o de ENDEUDAMIENTO: El 0.40 es una razón favorable, para la empresa ya que es baja, la empresa a largo plazo al momento de la emisión de los estados financieros cuenta con capacidad suficiente para hacer frente a sus deudas contraídas, el rubro mas alto dentro de los activos es el circulante y entra de nueva cuenta los efectos que tengan el movimiento lento en la recuperación de cartera e incluso en el inicio de proceso de venta.

2. Razón de DEUDA PATRIMONIO: El funcionamiento a largo plazo esta dependiendo en buena medida al pasivo a largo plazo que se maneja en la empresa, el patrimonio en efectivo esta totalmente comprometido, el 5.17 es un numero desfavorable dentro de lo que representa esta razón, la única manera al través de la cual no existirían inconvenientes es que los activos a corto plazo tuviesen mayor movimiento.

3. Razón de numero de veces que GANA EL INTERÉS: La capacidad de pago de intereses antes de impuestos es muy razonable, sin embargo la dificultad es que gran parte de las utilidades generadas por la empresa pueden no tenerse en efectivo o dentro del banco y mucho menos se ha repartido.

4. Razón de cobertura de LOS GASTOS FIJOS: Para este rubro cuentan con una cantidad suficiente mensual y hacer frente a los gastos básicos fijos, todo lo anterior normalmente se trabajo en los inicios del año y para casi el cierre del ejercicio se llevan acabo los comparativos y analizar los del próximo año.

RAZONES DE ACTIVIDAD

1. Rotación de inventarios: La rotación de inventarios es un tanto lenta, de preferencia tendría que ser una vez al mes, es casi seguro que el inventario que se tenga sea de los llamados inventarios ociosos, no están produciendo nada y el costo de mantenimiento de inventarios nos genera una perdida.

2. Periodo promedio de cobro: Esta razón nos revela que el periodo de cobre es efectivamente alto, cosa que no es conveniente cuando se tienen que afrontar pagos a proveedores que esperan sus pagos en el momento justo para poder mantener una relación buena.

3. Rotación de activos fijos: Las inversiones efectuadas en activos fijos esta generando en forma aceptable ingresos, esto es pues que la capacidad de las inversiones en activos fijos ha redituado las expectativas de generación de ventas.

4. Rotación de activos totales: La capacidad de la empresa de generar ingresos en base a esta razón, es aceptable, no hay inversión excesiva en activos fijos y por tanto no existen activos ociosos, sin embargo las cantidades que se manejan esta razón estaría un tanto baja, ya que se podrían generar mas ingresos con esa misma inversión.

RAZONES DE RENTABILIDAD

1. Margen Bruto: El margen de utilidad directo es bastante bueno y debe de quedar así para que el margen de diferencia alcance para los gastos fijos y la utilidad que se tiene contemplada como tal.

2. Margen neto de operación: El total de la utilidad después de compras y absolutamente todos los gastos es bastante aceptable sin embargo pudiese ser mayor y esta en cuanto sea mas alta tanto mejor ya que es la utilidad que esta disponible para los accionistas únicamente faltando el pago de sus respectivos impuestos.

En conclusión a la aplicación de las razones financieras a los estados financieros básicos de la empresa AISLANTES S.A. de C.V. podemos decir que la empresa en lo general se encuentra con una buena " SALUD " FINANCIERA, teniendo anomalías sobre todo en los puntos de cobranza ya que es un tanto lenta, en los inventarios por lo que representa para casi todas las empresas el tenerlos estancados, sería conveniente contar con mínimos o máximos o productos e incluso establecer un estándar para hacer frente a las necesidades que puedan surgir en cualquier momento y no tener repercusiones de pérdidas de clientes por mal servicio, y finalmente el buscar el aumento de los márgenes de utilidad de ventas para trabajar en forma mas cómoda en cuanto a los compromisos presentes o futuros que haya adquirido la empresa y que ni a esta ni a ninguna sociedad le vienen mal ganarse un mayor margen de utilidades.

VI. CONCLUSIONES:

Si bien es cierto que la apertura de mercados en México aun no es palpable en la vida cotidiana de los habitantes en México y ni tampoco la entrada en vigor del tratado de libre comercio el pasado 01 de enero de 1994 ha provocado el cambio o el caos que los pesimistas preveían, las entidades económicas son las que de alguna manera y ya con el avance del año (2o. semestre de 1994), comienzan a sentir que cada vez sus efectos están presentes con mas firmeza y cotidianidad. Las empresas mas previsoras con el avance del año (ultimo trimestre de 1994), inician la preparación de estrategias para afrontar los nuevos retos de cada uno de sus mercados, e incluso algunas llevaban acabo su preparación desde antes de la entrada en vigor del tratado; de la integración de bloques económicos, de las alianzas estratégicas entre empresas de ambos lados (México - EUA o México - Canadá), de la fusión de empresas que es cada vez más común y todo lo que genera la llamada globalización de mercados a nivel mundial. El propósito latente de conjuntar los mecanismos o herramientas mas eficaces y mejores para hacer frente a la nueva problemática es una tarea cotidiana de los individuos que integran las organizaciones, se esta creando conciencia de los nuevos retos , pero a la vez la existencia del nuevo mercado, denominado hoy día el mercado mas grande del mundo; y no solo en tamaño si no en todos sus aspectos, importancia, puntos de venta, problemas y sin lugar a dudas en una competencia real. Ya en estos momentos las empresas de gran tamaño y capacidad económica, paulatinamente sienten mas la presencia del nuevo mercado mas aun porque en estos momentos ya forma

parte de sus estrategias de mercado, sin embargo existieran ramas económicas que han sentido la presencia y ya viven las primeras consecuencias de el TLC.

Una de las situación importante que sucedió en este año a pesar de que la economía mexicana enfrenta conflictos de índole social, políticos por el llamado año político y que como consecuencia se vive una recesión casi generalizada; es la aceptación en el mercado global e internacional como parte integral del mismo y que incluso nos podemos aventurar a afirmar que ha sido gracias a una capacidad de negociación mucho mas clara y a las reacciones positivas e inmediatas ante las contingencias que se presentaron durante este año, ejemplos de estos fenómenos con resonancia y trascendencia a nivel internacional inclusive son el levantamiento armado en el estado de Chiapas y el asesinato del candidato a la presidencia de la república del partido oficial Luis D. Colosio M.

La entrada en vigor del tratado de libre comercio se encontró con algunos fenómenos desfavorables, algunos ya mencionados en el párrafo anterior, pero no solo eso, le sumamos la desaceleración económica de nuestro país como consecuencia casi lógica, el " casi " por el hecho de que es una circunstancia que se repite cada fin de administración, esto es cada sexenio; la cancelación de proyectos de gobierno por el desvío de fondos para hacer frente a las contingencias, en específico el caso Chiapas que provoco un gran desembolso de recursos; e incluso de la iniciativa privada que en base a la incertidumbre que se genero detuvo sus inversiones. Para otros casos el posponer proyectos

hasta nuevo aviso son respuestas que se reciben de los clientes muy a menudo. La falta de ventas por el deterioro de la capacidad de compra se vuelve cotidiano.

Lo importante e incluso esencial es lo que ya algunas empresas llevan acabo, una adecuada planeación que prevé las alternativas de acción en caso de la presencia de contingencias como las que hemos mencionado, de forma tal que los efectos no limiten el desarrollo de la empresa, esto en el mejor de los casos; o colocarla en una situación difícil e incluso llevarla a la quiebra en las operaciones futuras. La capacidad de desarrollo de las empresas disminuye por el decremento de las ventas y las porque las obligaciones contraídas con anterioridad se vuelven problema, los proyectos de utilidades a obtener no son los esperados, y como consecuencia de esta situación es el aumento de la capacidad de endeudamiento, las deudas no bajan porque incluso se llega al caso de no pagar en las fechas de vencimiento pactadas y el costo de financiamiento aumenta, entonces pues tenemos que; la deuda contraída denominada capital, los intereses normales pactados y los intereses moratorios se acumulan, pero el caso de los intereses moratorios no es sencillo ya que es con una pena convencional de ser una tasa de por lo menos 50% mas alta que los intereses normales y por si fuera poco el pago de intereses es por adelantado y se cubren primero intereses y luego capital en caso de mora.

Las empresas objeto de nuestro estudio no dejan de sentir los efectos que ya hemos mencionado y que golpean en forma fuerte a la mayoría de las

empresas, aunado a que por su tamaño cualquier anomalía en los niveles altos tiene sobre ellas grandes efectos, por ello estas empresas hoy día enfrentan una situación un tanto inestable llegando al punto que algunas tengan problemas tan serios como que afectan su existencia como organización. De lo mencionado en los anteriores párrafos veamos que puntos les han afectado en mayor medida:

La cancelación de proyectos y la suspensión forman parte de los efectos negativos a las empresas porque los materiales que se venden son en su totalidad son usados en el mantenimiento o en las nuevas obras de instalaciones y equipos , con lo anterior es obvio que las ventas de las comercializadoras bajen en forma sustancial, muchas empresas prefirieron no hacer los gastos y sacrificar sus costos, además de que como la baja de ventas ha llegado a ser generalizada su capacidad instalada no les exigía mas y la inversión para proyectos y mantenimiento no justificaban la inversión plenamente por tanto los presupuestos para esos rubros fueron asignados para otras prioridades.

Por otro lado la cartera sufre atrasos que les impide cumplir con los compromisos adquiridos a tiempo, la creación de estructuras y la consolidación de mercados recibe golpes fuertes y quedan pendientes. La preparación y la planeación para enfrentar los nuevos retos de la apertura de mercados por el momento a quedado estancada por falta de recursos financieros, debido como ya hemos mencionado a la baja de ventas. Sin embargo este ramo económico cuenta con ciertas ventajas, el mercado es atacado en estos momentos en sus

partes mas fuertes por los productores directamente y solamente las comercializadoras atacan a el mercado mas pequeño y que no le es significativo a los productores o que simplemente no les queda espacio para poder atender, el servicio que ofrecen a los clientes tan grandes como Petróleos Mexicanos o Comisión federal de electricidad por mencionar algunos consumidores potenciales, no permite en estos momentos la entrada de los materiales y mercancías de los otros países a el grado que signifique la perdida de mercado que hoy se maneja, por otro lado lo que es ya evidente es que el tamaño del mercado es ya mucho mas grande y lo reiteramos considerado el mas grande de nuestro planeta en cuanto a el numero de consumidores y extensión , ofrece alternativas de expansión hasta donde se puedan y quieran afrontar ya que en ese sentido se dice la mesa esta puesta solo hay que saberla manejar.Las comercializadoras pueden ocupar el grado de competitividad de los productores que no es mala, y si se usa como herramienta para lograr los objetivos las expectativas futuras no son tan obscuras como se muestran en este momento, queda únicamente el salir del paso en se encuentran situadas, apoyarse de todas las alternativas posibles, agotar cada una de las posibilidades futuras de cara a una forma nueva de hacer negocios y de expectativas que hasta antes de la globalización y apertura de mercados sencillamente no existían.

partes mas fuertes por los productores directamente y solamente las comercializadoras atacan a el mercado mas pequeño y que no le es significativo a los productores o que simplemente no les queda espacio para poder atender, el servicio que ofrecen a los clientes tan grandes como Petróleos Mexicanos o Comisión federal de electricidad por mencionar algunos consumidores potenciales, no permite en estos momentos la entrada de los materiales y mercancías de los otros países a el grado que signifique la perdida de mercado que hoy se maneja, por otro lado lo que es ya evidente es que el tamaño del mercado es ya mucho mas grande y lo reiteramos considerado el mas grande de nuestro planeta en cuanto a el numero de consumidores y extensión , ofrece alternativas de expansión hasta donde se puedan y quieran afrontar ya que en ese sentido se dice la mesa esta puesta solo hay que saberla manejar.Las comercializadoras pueden ocupar el grado de competitividad de los productores que no es mala, y si se usa como herramienta para lograr los objetivos las expectativas futuras no son tan obscuras como se muestran en este momento, queda únicamente el salir del paso en se encuentran situadas, apoyarse de todas las alternativas posibles, agotar cada una de las posibilidades futuras de cara a una forma nueva de hacer negocios y de expectativas que hasta antes de la globalización y apertura de mercados sencillamente no existían.

BIBLIOGRAFIA

- Fundamentos de Administración Financiera. Gitman Lawrence J. Ed. Harper and Row Latinoamérica, c. 1978. 761 p. México.
- Administración Financiera. Schall Lawrence D., Haley Chares W. Ed. Mc Graw Hill c. 1983. 866 p. México.
- Administración Financiera de empresas. Weston, J. Fred y Brigham Eugene F., Ed. Interamericana c. 1975, 607 p., México.
- Fundamentos de Administración Financiera. Philiphattos George C. Ed. Mc Graw Hill c. 1979, 518 p. México.
- Manual de comercio Exterior de México: de los mercantilistas al GATT. Ortiz, Wadgymer Arturo. Ed. Instituto de Investigaciones economicas, nuestro tiempo. 209 p., México.
- Teoría del comercio Internacional. Torres Gaytan Ricardo De. S. XXI. 2a. de. 467 p. c. 1975 México
- Tratado de Libre Comercio ¿ Que es y como nos afecta ?. Schettino Macario. De. Grupo editorial Iberoamericana. c. 1994, México.

- Diario Oficial de la Federación, publicación del 20 de Diciembre de 1993.
Parte 1 a 9. Ed. Talleres del periódico el nacional.