

64  
2ej



# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION

## EL ENTORNO FINANCIERO Y PERSPECTIVAS DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE  
QUE EN OPCION AL GRADO DE  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A  
MARTHA PATRICIA ZEPEDA CASTAÑON

PROFESOR DEL SEMINARIO : C. P. JORGE FRANCO SANTILLAN

MEXICO, D. F.

1993



TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

## **INDICE**

**Página.**

### **CAPITULO I**

#### **SISTEMA ECONOMICO MEXICANO**

|   |    |
|---|----|
| 1.- Sectores Económicos                   | 1  |
| 2.- Sectores Sociales                     | 10 |
| 3.-Ciclo Económico                        | 13 |
| 4.-Políticas gubernamentales              | 17 |
| 5.- Relaciones económicas internacionales | 21 |

### **CAPITULO II**

#### **EL SISTEMA ECONOMICO Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA**

|   |    |
|---|----|
| 1.- Clasificación de las empresas                                 | 30 |
| 2.- Características de la pequeña y mediana empresa               | 31 |
| 3.- Desarrollo económico y cambios en la estructura industrial    | 33 |
| 4.- Situación actual de estas empresas en la economía nacional    | 40 |
| 5.- Políticas sobre pequeña y mediana industria en algunos países | 45 |

### **CAPITULO III**

#### **EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

|  |    |
|--|----|
| 1.-Antecedentes  | 53 |
| 2.-El Gatt y el Tratado de Libre Comercio  | 58 |
| 3.- Relaciones Económicas  | 61 |
| 4.- Los principales acuerdos tomados en el Tratado de Libre comercio entre México, E.U.A. y Canadá.<br>Liberalización al comercio de servicios | 68 |
| 5 - Reglas que promueven la inversión  | 91 |

### **CAPITULO IV**

#### **LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y SUS FINANZAS**

|                                      |     |
|--------------------------------------|-----|
| 1.- El ciclo económico de la empresa | 96  |
| 2.- Planeación Financiera            | 103 |
| 3.- El Ejecutivo de Finanzas         | 107 |
| 4.- Evolución de las Finanzas        | 115 |

## **CAPITULO V**

### **IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LAS FINANZAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

|   |     |
|---|-----|
| 1.- La firma del Tratado de Libre Comercio y la Pequeña<br>Mediana empresa.         | 124 |
| 2.- La pequeña y mediana empresa y la actividad exportadora                         | 133 |
| 3.- El Tratado de Libre Comercio y las Finanzas de la pequeña<br>y mediana empresa. | 136 |
| 4.- Recomendaciones.  | 139 |
| <br>  |     |
| Conclusiones  | 142 |
| Bibliografía  | 146 |

## INTRODUCCION

La importancia de la economía en el desarrollo del entorno financiero y la teoría financiera se puede describir a la luz de los campos que abarca la economía: la macroeconomía que se ocupa de la totalidad del ambiente institucional e internacional en que debe operar una empresa, y la microeconomía que determina las estrategias óptimas de operación de empresas e individuos.

La macroeconomía se ocupa de la estructura institucional del sistema bancario, de los intermediarios financieros, de la tesorería de la nación, de las políticas económicas a disposición del gobierno para hacer frente y controlar el nivel de actividad económica dentro del sistema.

Dado que una empresa debe funcionar dentro de un ambiente macroeconómico, es importante que el ejecutivo financiero esté enterado del sistema institucional en el que se mueve. También debe permanecer alerta a las consecuencias de los diferentes niveles de actividad económica y a los cambios en la política económica en todo lo relacionado con su propia esfera o área de acción.

De acuerdo con este marco de referencia la presente investigación se desarrolló partiendo de la estructura del sistema económico en México; el entorno económico en el que se desenvuelven, se desarrollan o subsisten las pequeñas y medianas empresas, así como del ámbito financiero con el que operan y el probable impacto que causará sobre sus finanzas, y aún de su subsistencia la inminente entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio.

La primera parte de esta investigación denominada "El Sistema Económico Mexicano" se integra por antecedentes de la conformación y funcionamiento de los sectores económicos y sociales, con el fin de introducirnos a la base de donde parten las actividades económicas del país.

Se incluye también el tema El Ciclo Económico, mencionando su concepto, sus fases y la forma como ha venido desarrollándose en México, de igual forma por su importancia se destaca el papel que juega el gobierno en la actividad económica y su papel como rector.

En el Capítulo II "El Sistema Económico y la Pequeña y Mediana Empresa", se presentan las circunstancias que han motivado los cambios en el subsector de empresas pequeñas y medianas mencionándose las características y diferencias entre estas empresas, sus cambios, y su situación actual, se citan también ejemplos del funcionamiento de este tipo de empresas en otros países, principalmente en Italia y Japón.

La tercera parte "El Tratado de Libre Comercio" esta integrado por antecedentes desde el año de 1950 en que las importaciones se encontraban sujetas a controles, licencias y aranceles, instrumentos de restricción al comercio; se da una explicación sobre barreras comerciales y sobre los mecanismos proteccionistas que inhiben el comercio internacional.

En este orden de ideas se mencionan conceptos sobre lo que en la actualidad se denomina Tratado de Libre Comercio, su objeto, así como los resultados que se pretenden de él. En igual forma se señalan los principales acuerdos

tomados en la conclusión de las negociaciones con el fin de tener un conocimiento general sobre los aspectos más relevantes de esta negociación.

El Capítulo IV "La Pequeña y Mediana Empresa y sus Finanzas" se desarrolló por medio de investigación de campo. Se aplicaron cuestionarios a 50 empresas, de los cuales se concretan resultados sobre los aspectos más relevantes.

Los resultados obtenidos propiciaron que este capítulo se integre con antecedentes sobre el inicio de las finanzas y sobre la trascendencia de la función financiera en las empresas. De igual manera se mencionan algunas innovaciones que se han observado respecto a la forma como se administran las empresas.

La quinta parte de esta investigación "Impacto del Tratado de Libre Comercio en las Finanzas de la Pequeña y Mediana Empresa", señala algunos de los efectos que se prevé alterarán el funcionamiento del subsector de empresas pequeñas y medianas y se señalan algunas sugerencias y recomendaciones con el fin de poder hacer frente a estos efectos.

Por último se incluyen conclusiones sobre la presente investigación.



## CAPITULO 1

### SISTEMA ECONOMICO MEXICANO

#### 1.- Sectores Económicos

La dinámica de la economía mexicana está sustentada por los sectores económicos. La expansión y contracción en las actividades de estos sectores condicionan la aceleración y desaceleración del crecimiento económico de nuestro país.

Las actividades productivas del país se encuentran divididas en tres sectores que a su vez están integrados por varias ramas productivas.(1).

**Los sectores económicos y sus ramas productivas son:**

#### SECTOR AGROPECUARIO

- Agricultura
- Ganadería
- Silvicultura
- Pesca

(1) Méndez M. J. Silvestre. "Problemas Económicos de México", Ed. Mc Graw Hill. (2a. Edic), México, 1991.90.

## SECTOR INDUSTRIAL

**Industria extractiva:**

**Industria de Transformación**

- Minería

- Petróleo

-Automovilística

-De la construcción

-Alimentaria

-Tabacalera

-Petroquímica

El Sector Industrial produce tres tipos de bienes: Bienes de consumo no duradero, bienes intermedios y bienes de consumo duradero y de capital.

Los bienes de consumo no duradero, son aquellos que produce la industria y se consumen rápidamente o en forma inmediata. Algunas ramas productoras de bienes de consumo no duradero: envasado de frutas y legumbres, procesamiento de café, bebidas alcohólicas, cuero y sus productos, imprenta y editoriales, etc.

Los bienes intermedios, son las materias primas o insumos que ya han sufrido una transformación, pero que no satisfacen necesidades finales y que requieren ser transformadas para convertirse en bienes de consumo o de capital. Algunas ramas productoras de bienes intermedios son: Petroquímica básica, abonos y fertilizantes, química básica, productos de hule, etc.

Los bienes de consumo duradero y de capital, son los que no se consumen inmediatamente, duran mucho y se van consumiendo poco a poco. Los bienes de capital o bienes de inversión son los que ayudan a producir otros bienes. Algunas ramas productoras de bienes de consumo duradero y capital son: maquinaria y equipo no eléctrico, maquinaria y aparatos eléctricos, aparatos electrodomésticos, vehículos, etc.

El Sector Servicios Incluye todas aquellas actividades no productivas pero necesarias para el funcionamiento de la economía.

| <b>SECTOR SERVICIOS</b> |                               |
|-------------------------|-------------------------------|
| Comercio                | Servicios gubernamentales     |
| Restaurantes            | Servicios médicos             |
| Hoteles                 | Servicios de educación        |
| Transporte              | Servicios financieros         |
| Comunicaciones          | Servicios profesionales, etc. |

- Importancia de las actividades productivas dentro del proceso económico.

El Sector Agropecuario es muy importante en el proceso de desarrollo socioeconómico del país, ya que su función ha sido, producir alimentos necesarios y suficientes para satisfacer las necesidades de la creciente población nacional, lo que coadyuvó al desarrollo de los sectores industriales y

de producción capitalista. El crecimiento más alto del sector agropecuario se dió en el sexenio de 1952 a 1958, con 6.4% anual y el más bajo en el sexenio de 1982 a 1988 con el 0.6% anual.

Algunas de las principales funciones que el Sector Industrial ha cumplido en los últimos decenios son:

- Contribuir a la producción nacional;
- Contribuir a la diversificación de la producción de bienes y servicios;
- Propiciar el proceso de urbanización que trajo consigo el aumento de la población, con todas sus ventajas y desventajas;
- Captación de mano de obra expulsada del sector rural;
- Compra de tecnología extranjera que poco a poco se ha ido asimilando al aparato productivo nacional;
- Fomentar el proceso de formación de capitales mediante el incremento de inversiones y la compra de maquinaria, herramienta, equipo, insumos y fuerza de trabajo;
- Permitir el aumento del consumo y para mucha gente el mejoramiento de su nivel de vida.

El Sector Servicios ha contribuido en gran proporción al funcionamiento y dinámica económica, coadyuvando a los otros sectores en la consecución de sus fines, así como también a la población en general.

Debido a la crisis económica, las empresas más afectadas han sido la pequeña y la mediana mismas que no pueden hacer frente a todos sus problemas tales como: el incremento en los costos de producción, escasez y ocultamiento de materias primas, control de precios de sus artículos, falta de financiamiento y elevadas tasas de interés. Incluso muchas empresas se ven obligadas a quebrar con las consecuencias que este hecho acarrea, como baja en la producción y aumento en el desempleo.

Aunque existen miles de estas empresas, en la industria mexicana se encuentran fuertemente monopolizadas, y controladas por empresas trasnacionales que dominan las ramas más dinámicas e importantes entre las que destacan: La alimenticia, química-farmacéutica, automovilística y hulería entre otras.

Las empresas trasnacionales realizan sus funciones de acuerdo con los objetivos que les asignan sus casas matrices que se encuentran en el extranjero y no toman en cuenta las necesidades de la nación.

El proceso de monopolización ha provocado la elevación de precios.

El proceso de industrialización ha provocado y centralizado la actividad industrial en muy pocos lugares, sobre todo en las zonas de mayor consumo y que cuentan con insumos básicos. Esto ha redundado en el descuido de muchas entidades federativas como Guerrero, Chiapas, Oaxaca, Campeche y otros que no están industrializados.

Existe una fuerte dependencia tecnológica del exterior, ya que internamente somos incapaces de producir nuestra propia tecnología, por lo cual tenemos que pagar por el uso de marcas y patentes, así como de la asistencia tecnológica.

De 1970 a la fecha el sector industrial se ha mostrado incapaz de absorber la creciente mano de obra proveniente del campo y de los jóvenes que se incorporan al mercado de trabajo lo que ha provocado desempleo, subempleo y emigración a los Estados Unidos de Norteamérica.

La forma irracional e indiscriminada que asumió el proceso de industrialización ha provocado un deterioro creciente del medio ambiente, traducido en un grave proceso de contaminación.

El aparato productivo industrial se ha distorsionado de tal manera que se producen bienes suntuarios y faltan muchos productos básicos para el mercado interno.

1

#### Sector Servicios:

Algunos de los servicios más importantes como son las comunicaciones, agua, teléfono, educación, hospitalización, etc., han incrementado sus costos de tal manera, que afectan en forma significativa la economía nacional, lo que se traduce en muchos casos en:

Graves problemas de salud, en virtud de que por los altos costos, no toda la población tiene acceso a este tipo de servicios.

Problemas de desarrollo profesional, ya que a nivel nacional no se tiene la capacidad para brindar este tipo de servicios a toda la población.

Por lo que se refiere a servicios como agua, drenaje, alcantarillado, pavimentación, electricidad, etc., son manejados por el Estado a través del Gobierno con muchas deficiencias; se pagan servicios caros y deficientes.

En el caso de las comunicaciones, estas se están privatizando debido a concesiones que otorga el Estado, lo que se ha traducido en diversificación y calidad pero al mismo tiempo se han incrementado sustancialmente sus costos.

#### -Perspectivas

Se puede mencionar que la primera necesidad en el sector agropecuario es el cambio de mentalidad de los dirigentes nacionales para que la política económica general tome como prioridad su desarrollo.

Respecto del sector industrial, es necesario que deje el Estado su política paternalista de protección indiscriminada a la industria, hace falta un cambio de mentalidad, tratar de encontrar desarrollo equilibrado y compartido y no sólo con el sector industrial sino en toda la economía en su conjunto.

En todo caso el proteccionismo estatal a la industria se debe dar en forma racional y selectiva preferentemente dirigida a las pequeñas y medianas industrias, que son las que ayudan a resolver el problema del desempleo y subempleo. Una buena medida sería el que los precios y tarifas del sector

público que se cobran a estas empresas sean bajos y altos para las empresas transnacionales establecidas en el país.

Con el apoyo del estado a la pequeña y mediana empresa, se buscaría aumentar la eficiencia de las mismas, así como utilizar al máximo su capacidad instalada lo que contribuiría a aumentar el empleo y a que mejore la distribución del ingreso.

El apoyo del Estado se debe dar también en forma preferente a las empresas que sean una alternativa de propiedad privada, podríamos citar las cooperativas que requieren créditos baratos y estímulos fiscales que les permitan competir contra las grandes transnacionales.

El Estado debe impulsar el desarrollo científico y tecnológico. Para servicios como la educación es necesario crear planes y programas de estudio acordes con los cambios y transformaciones que está viviendo el país, así como estimular la investigación y especialización.

Por lo que toca al sector servicios, los servicios que presta el Estado deben ser acordes con las tarifas que están cobrando, se requiere el compromiso del Estado para que preste servicios óptimos.

Por lo que respecta a servicios hospitalarios y de acuerdo con la crisis que estamos viviendo en relación al desempleo, toda esta gente no tiene acceso a ningún tipo de atención médica y el servicio que otorga el Estado no es suficiente para dar servicio a toda esta masa de la población, por lo que se hace necesario incrementar el presupuesto para estos servicios.



**En general es indispensable tener filosofía de calidad en las actividades del país con el fin de recuperar la senda del desarrollo.**

## 2.-Sectores Sociales

-Definición, División e Integración.

La producción de los sectores económicos se realiza en las unidades productivas que mediante procesos técnicos y de trabajo combinan trabajo con elementos que les suministran las diferentes ramas de producción; el elemento clave de la producción radica en el trabajo, es decir en el conjunto de relaciones sociales de producción.(2)

Los sectores sociales son los grupos de la sociedad que intervienen en la economía de un país y se clasifican en: Sector Privado, Sector Público y Sector Externo. Cada uno de ellos está integrado de la siguiente forma:

### **Sector Privado**

Empresas privadas

Particulares: Consumen y prestan sus servicios.

### **Sector Público**

Gobierno Federal

Gobiernos Estatales

Organismos y Empresas Públicas.

(2) Méndez M. J. Silvestre, "Fundamentos de Economía". Edit. Interamericana, (2a. Ed.), México, 1986,83.

**Sector Externo..**

Empresas Privadas Extranjeras

Organismos Públicos Extranjeros

**Empresas Mixtas**

Participación Privada

Participación Pública y/o

Participación Externa.

De esta forma en la economía de un país capitalista puede haber cuatro tipos de empresas:

**Privadas**  
**Públicas**  
**Extranjeras**  
**Mixtas**

Es decir, los tres sectores intervienen en la economía de tal manera que hay una dinámica y una interacción entre ellos con el fin de proveerse de lo necesario para la consecución de sus fines y lograr un mejor nivel de vida.

A manera de ejemplo una empresa industrial para desarrollar su trabajo necesita materia prima que le proporciona posiblemente el sector privado, público o externo, a su vez necesita servicios tales como agua, luz, teléfono, transporte que le proporcionan el sector privado y público; necesita mano de

obra que le es proporcionada por la población la que genera un salario que le da poder de adquisición, por lo que consume los productos de esa u otras industrias que a su vez generan ingresos que permiten seguir con su proceso de producción.

Como se observa los sectores sociales funcionan dentro de un ciclo que los provee de lo necesario para el desarrollo de sus actividades.

### **3.- Ciclo Económico**

El ciclo económico es un conjunto de fenómenos económicos que se suceden en una época o períodos de tiempo determinado.

Por la influencia importante del gobierno en la economía, en México el ciclo económico tiende a coincidir con el ciclo sexenal presidencial.

Según Borisov(3) el Ciclo Económico es un movimiento de la producción capitalista a través de fases que guardan entre sí una relación de sucesión, crisis, depresión, reanimación y auge. El conjunto de fases entre dos crisis forma un ciclo capitalista.

Con cada crisis, que es donde termina un ciclo vuelve a empezar otro ciclo. Es por esto que la crisis es la fase principal del ciclo.

En la crisis se manifiestan todas las contradicciones del sistema capitalista que se van acumulando hasta que estallan en un momento determinado que es precisamente la crisis.

Las fases del ciclo económico son: depresión, recuperación o reanimación y auge. Algunos autores consideran que entre la crisis y la depresión hay un

(3) Borisov, Zhamin y Makárova. Op Cit. Pag. 28.

proceso de disminución de la actividad económica conocido como recesión. Si contamos a la recesión como una fase del ciclo, entonces tenemos cinco fases: crisis, recesión, depresión, recuperación y auge.

### **Crisis**

Algunas características son: Hay exceso de producción de ciertas mercancías en relación con la demanda, en tanto que la falta de producción en algunas ramas. Muchas empresas quiebran, se incrementa el desempleo y subempleo, etc.

### **Recesión**

En la recesión hay retroceso relativo de toda la actividad económica en general. Las actividades económicas; producción, comercio, banca, etc., disminuyen en forma notable.

### **Depresión**

En la fase depresiva hay períodos de estancamiento donde prácticamente se detiene el proceso de producción. La depresión constituye una verdadera caída, un hundimiento general de la economía, por lo que en esta misma fase se van dando los elementos que permitan la recuperación y posteriormente el auge.

### **Recuperación**

Es la fase del ciclo económico que se caracteriza por una reanimación de todas las actividades económicas, aumenta el empleo, la producción, la inversión, las ventas, etc.

En la época de recuperación las variables macroeconómicas tienen un movimiento ascendente que se refleja en la actividad económica en general, tendiéndose al pleno empleo.

### Auge

Es la fase del ciclo económico donde la actividad económica se encuentra en un período de prosperidad y apogeo. El auge representa todo lo contrario de la depresión.

Después de una época de auge, que puede durar mucho o poco tiempo según sean las condiciones económicas, viene un cierto período de estancamiento de la producción que nos conduce a una crisis y consecuentemente a un nuevo ciclo económico.

En México por ejemplo normalmente durante el segundo año del sexenio se empieza a gastar según los programas del gasto declarados al principio del sexenio. Conforme aumenta la inflación se incrementa el gasto durante los años de auge del sexenio (del tercero al quinto año). Este aumento del gasto proviene, por un lado del aumento del precio de los bienes y servicios y, por otro, del aumento en las tasas de interés que el gobierno tiene que pagar sobre fondos prestados. Pero este aumento no viene acompañado por un aumento correspondiente en los ingresos del gobierno. Por lo tanto, crece la diferencia entre ingresos y gastos, o sea el déficit público.

Al crecer el déficit público, el gobierno tiene que acudir aún más a los mercados de crédito, empujando a niveles todavía más altos las tasas de interés y con ello a la propia inflación. Al agotarse las fuentes de crédito locales finalmente el

gobierno emite, más circulante para financiarse. Con la emisión de circulante, la tasa de inflación crece más todavía.

Al llegar el déficit y la inflación a un punto crítico, el gobierno decide recortar el gasto. Esto, tiene su efecto en el empleo, la inversión y finalmente, en la demanda, baja la tasa inflacionaria y bajan los costos reales de bienes y servicios y las tasas de interés para el gobierno hasta que el ciclo llegue otra vez a su punto de partida, la entrada de una nueva administración.(4).

Como se aprecia el ciclo mexicano tiende a moverse de acuerdo a las decisiones que se tomen respecto de los gastos y pagos que el país debe efectuar, lo que proviene de la política económica que se maneje en el país.

(4) Heyman, Timothy, "Inversión Contra Inflación", Ed. Milenio, 3a. Ed., México, 1988,87,86.



#### **4.-Políticas Gubernamentales**

Reflexionando sobre los factores que van guiando y afectando nuestra economía, nos percatamos de que cada uno de estos factores depende, en mayor o menor grado de la política que rige cada una de las actividades del país.

En el caso que nos ocupa la política económica es la que rige las actividades tales como el gasto, salarios, presupuestos, finanzas, etc.

Como ejemplo podemos mencionar:

El gasto público depende del presupuesto anual del gobierno y de su capacidad de reaccionar ante fenómenos y procesos tanto internos como externos para adecuar este presupuesto de gastos a sus ingresos.

La emisión de circulante también depende de la política financiera del gobierno. Si se tiene como prioridad el combate a la inflación, se adopta una política monetaria restrictiva. Si se considera que el crecimiento económico (impulsado por el gasto público) es de mayor prioridad, se adopta una política monetaria expansiva.

El aumento de salarios mínimos, del cual dependen los aumentos salariales del resto de la fuerza de trabajo, es producto de una negociación por parte del gobierno (específicamente la Secretaría de Trabajo) con el sector sindical. Por eso se habla además de política presupuestal, política monetaria, política salarial, etc.

Es necesario señalar que es el Estado quien implica el poder político y que el gobierno es el sistema operativo mediante el cual el Estado cumple sus funciones y objetivos.

Las acciones que lleva a cabo el Estado a través de la política económica tienen como objetivo:

- Estabilidad monetaria
- Estabilidad del sector externo
- Estabilidad de precios
- Redistribución del ingreso
- Elevación del nivel de vida
- Reducción del desempleo y subempleo
- Conservación y explotación racional de los recursos naturales
- Desarrollo del mercado interno

Para lograr estos objetivos, la política económica va estableciendo metas específicas que pueden ser:

- Según el tiempo: Metas inmediatas o mediatas, de corto, mediano y largo plazo.
- Según los objetivos generales: Metas económicas, sociales o políticas.
- Según el territorio: Metas nacionales, regionales, estatales municipales o locales.

El logro de todos estos objetivos y metas específicos se intenta a través de diversas medidas e instrumentos, los cuales forman parte de la política económica general.

El actual gobierno (1988-1994) en su política financiera ha continuado con la política de disminución del gasto público, tratando:

- Que el financiamiento no sea inflacionario, al mismo tiempo que se fomente el ahorro, fenómeno que no se ha logrado por la cantidad de problemas existentes en la economía nacional.

-Se restringió el gasto público en cuestiones sociales como salud, educación, vivienda y se continuó pagando los intereses y amortizaciones de la deuda interna y externa; se continuó con la venta de empresas del Estado con el objeto de recaudar mayores ingresos, entre las que destacan Cananea y Teléfonos de México.

-El Plan Nacional de Desarrollo (1989-1994) plantea apoyar la descentralización financiera y mejorar el seguimiento del gasto público.

Por lo que se refiere a política fiscal se pretende seguir una política de ingresos públicos que permita financiar las actividades del sector público sin que exista déficit. Amplia la base tributaria de los diversos impuestos y el número de contribuyentes, aunque, se disminuyen las tasas impositivas; crea el impuesto al activo de las empresas que se grava en 2%; se desgrava el Impuesto Sobre la Renta a personas físicas para que el sistema tributario sea más equitativo; en los dos primeros años del sexenio (1989-1990) los impuestos representaron un

promedio de 30.6% de todos los ingresos públicos, los financiamientos 22.80% y otros ingresos 46.3%.

Con relación a la política financiera tenemos que el incremento promedio anual del circulante durante los dos primeros años del sexenio fue de 30.5%

El tipo de cambio pasa de \$ 2,284.85 en 1988 a más de \$3000.00 en 1990.

Los principales objetivos del sexenio en cuanto a política monetaria son:

a) Realizar una política monetaria y crediticia que permita la estabilidad de precios, fortalezca el ahorro interno y promueva una intermediación financiera eficiente.

b) Efectuar una política cambiaria que apoye la estabilidad de precios.

c) Otorgar rendimientos atractivos a los ahorradores y promover tasas reales moderadas.

d) Seguir una política de concertación que estimule la certidumbre de precios.

Se continúa con la política basada en la planeación indicativa.

## **5.-Relaciones Económicas Internacionales**

México sostiene relaciones internacionales de diversa índole, en el caso que nos ocupa mencionaremos las relaciones económicas, de las cuales, podemos señalar entre las más importantes:

- Comercio exterior
- Turismo
- Inversión extranjera directa
- Endeudamiento externo
- Transferencia de tecnología

El Comercio Exterior es el conjunto de transacciones comerciales que realizan todos los países del mundo entre sí. El comercio internacional está representado por las importaciones y las exportaciones de los países. Algunos aspectos importantes que se deben de tomar en cuenta en el comercio mundial son: el volumen de las importaciones y exportaciones, aranceles, tipo de cambio, división internacional del trabajo y transporte.

Tradicionalmente, la balanza comercial de nuestro país ha sido deficitaria, ya que importamos más de lo que exportamos. De 1950 a 1970 dicha balanza registró déficit en todos los años, el cual creció de 1326.2 millones de pesos en 1950 a 12 969.7 millones en 1970, es decir, el déficit fue creciente en dicho período.

El valor de las importaciones creció 6.6 veces de 1950 a 1970, en tanto que en el mismo período las exportaciones sólo aumentaron 3.7 veces. Esto se debe

en buena medida a que nuestro país depende de la importación de materias primas y bienes de capital necesarios para el funcionamiento de la planta productiva; es decir, las compras al exterior son necesarias porque no somos capaces de producir internamente lo que necesitamos. Al mismo tiempo, no hemos diversificado nuestras exportaciones, lo que provoca que sigamos vendiendo materias primas que tienen muchos competidores a nivel internacional.

De acuerdo con datos obtenidos de la antes Secretaría de Programación y Presupuesto en los años de 1980 a 1986 las exportaciones de México estaban integradas por 75% de la industria petrolera, 18% del sector manufacturero y sólo 7% del sector agropecuario; aunque en los últimos años las exportaciones petroleras han disminuido, la tendencia se mantiene. Por su parte, las importaciones se componen de 57% materias primas y bienes intermedios 31% de bienes de capital y 12% bienes de consumo, estos últimos han aumentado su participación en el período 1986-1990.

Debido a la entrada de México al Gatt desde 1986 nuestras importaciones han crecido más que las exportaciones, por esta razón nuestra balanza comercial en los últimos años ha sido deficitaria.

Nuestro principal mercado externo lo constituye Estados Unidos país con el cual realizamos cerca de las tres cuartas partes de nuestro comercio exterior, en segundo lugar comerciamos con países de Europa, así como con Japón y otros países de América, aunque con un monto muy bajo. Esto nos hace dependientes de un solo mercado externo, por lo cual se hace necesario diversificar nuestros mercados.

Al hablar de las relaciones económicas que sostiene nuestro país con el exterior, forzosamente tenemos que mencionar que somos un país dependiente, pues tenemos una relación de subordinación de los intereses nacionales a los extranjeros, esto lo podemos observar con el comercio exterior, el turismo internacional, en la firma de convenios internacionales, en la participación de organismos multinacionales, etc., en algunos casos este tipo de tratos han sido desfavorables y desventajosos para nuestro país.

El Turismo, es el desplazamiento de personas para realizar viajes de distracción o de conocimientos. Para la economía el turismo es una categoría de la circulación económica. El turismo es el conjunto de servicios que se ofrecen a los viajeros, fundamentalmente la transportación, el hospedaje y la alimentación.

Algunos de los aspectos económicos derivados del turismo internacional son:

- número de extranjeros que visitan el país
- número de mexicanos que viajan al extranjero
- gasto de turistas extranjeros en el país
- gasto de mexicanos en el extranjero
- promedio de gastos por turista
- días de estancia
- medio de transporte y forma de hospedaje.

Desde el punto de vista económico el turismo representa una rama del sector servicios, pues se incluyen servicios de transportación, de hotelería y de restaurantes. Desde el punto de vista de las transacciones económicas que

realiza México con el exterior, este aspecto representa entrada de divisas al país y salida de divisas.

Algunos de los más importantes beneficios que acarrea el turismo a nuestro país son los siguientes:

- Se ocupa a una proporción importante de la población económicamente activa; es decir, se proporcionan ocupaciones remuneradas a una cantidad importante de mexicanos.

- En los lugares turísticos, se crea y amplía la infraestructura (caminos, servicios, etc.)

- Se incrementa la producción y el consumo de bienes y servicios.

- A nivel internacional, se conoce a nuestro país lo cual permite ampliar todas sus demás relaciones económicas.

La tasa turística siempre ha sido superavitaria pero, si tomamos en cuenta la gran cantidad de recursos externos (divisas) que requiere nuestro país, nos damos cuenta de que el saldo turístico favorable es poco significativo en relación con los cuantiosos recursos gastados en infraestructura turística; es decir, el turismo no resuelve nuestros problemas económicos exteriores.

A pesar de que en la actualidad la balanza turística es superavitaria, hay que tomar en cuenta que la mayor parte de los servicios turísticos que presta el país



se encuentran en manos de trasnacionales lo que ocasiona que realmente las utilidades queden en manos de empresas turísticas extranjeras.

La Inversión Extranjera Directa representa la ampliación, aportación o colocación de capitales a largo plazo en países extranjeros, en los sectores industriales, comerciales y de servicios, en las ramas más rentables de la economía, en las que existen pocos riesgos y grandes posibilidades de ganancia. Significa una ampliación del capital industrial o comercial.

La procedencia de estas inversiones generalmente es de países como Estados Unidos, Alemania Federal, Japón, Gran Bretaña, Suiza y otros.

Existen tres formas de penetración.

- 1.- En forma independiente (empresas trasnacionales)
- 2.- Asociándose con capitales privados trasnacionales
- 3.- Asociándose con capitales públicos nacionales.

La importancia económica de las Inversiones Extranjeras Directas radica en que contribuye al aumento de la producción y la productividad, porque constituye una ampliación del capital productivo del país.

Sin embargo, podemos mencionar algunos problemas que originan estas inversiones tales como:

- El control de sectores y ramas económicas importantes.

- El control de la mercadotecnia, publicidad y tecnología que nos hace consumidores de los productos que producen las empresas de capital extranjero.

- La descapitalización del país en el mediano y largo plazo, debido a la salida de divisas en forma de utilidades, regalías, uso de marcas y patentes, etc.

- Aumento de la dependencia tecnológica, debido a que la tecnología avanzada es controlada por casas matrices de las transnacionales quienes toman las decisiones sobre la forma de la transferencia y las características de la tecnología en la industria nacional.

La principal forma de penetración de las inversiones extranjeras directas se realiza a través de las empresas transnacionales; éstas constituyen formas que asumen en la actualidad los grandes monopolios. Las empresas transnacionales por medio de empresas matrices controlan una gran cantidad de compañías subsidiarias o filiales, las cuales actúan con el mismo nombre y los mismos objetivos en otros países.

La importancia de las empresas transnacionales, así como de la inversión extranjera radican en que el gran dominio que tienen se deriva del crecido valor de sus inversiones, de la importancia de las empresas que controlan o en las que tienen una participación considerable, del tipo de actividades en las que operan que en general son las más dinámicas y lucrativas y de los cuantiosos recursos que manejan sus matrices y las estrechas ligas que tienen con los más importantes grupos financieros de sus países de origen, así como del control mundial que ejercen sobre la tecnología y los mercados.

El Endeudamiento Externo es otra forma de entrada de capitales extranjeros con el fin de financiar las actividades económicas en forma de crédito, es otro tipo de inversión extranjera, pero en forma indirecta.

La Deuda Externa incluye el total de créditos solicitados por un país, tanto del sector público como del sector privado; asimismo, estos créditos pueden ser negociados con organismos internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional así como con organismos privados extranjeros como el Chase Manhattan Bank o el Guaranty Trust Bank; y organismos públicos como el Eximbank.

Desde 1930, el endeudamiento externo ha servido para fomentar las inversiones y para crear infraestructura básica destinada al desarrollo de las actividades económicas.

En virtud de que el sector público no recibe los ingresos suficientes para sufragar sus gastos, recurre al endeudamiento externo, por ello la mayor parte de la deuda externa es pública.

De 1965 a 1990, la deuda externa aumentó 39.9 veces lo que equivale al 3992%, sin tomar en cuenta la renegociación.

En los dos primeros años del presente sexenio la deuda pública externa disminuyó de 850 millones de dólares a 82,083 millones de dólares antes de la renegociación y a 68,373 millones de dólares después de la renegociación de febrero de 1990.

Por su parte la deuda externa privada a partir de 1983, disminuyó porque los créditos del sistema bancario fueron absorbidos por el sector público cuando en 1982 se nacionalizó la banca.

La Transferencia de Tecnología es el comercio internacional por medio del cual los países compran o venden tecnología y servicios tecnológicos. Por lo general los países altamente desarrollados venden la tecnología y los países atrasados y dependientes la compran.

Los principales aspectos que comprende la transferencia de tecnología son: el uso de marcas y patentes, el suministro de conocimientos técnicos, la asistencia y asesoría técnica, y la compraventa de maquinaria y equipo.

Debido al rezago tecnológico que tiene México en la producción de bienes y servicios, la modernización del aparato productivo se ha basado en la importación de tecnología, lo que ha ocasionado escasa participación de la creatividad nacional.

La transferencia de tecnología ha contribuido al proceso de industrialización debido a que permite adquirir:

- Ingeniería básica y de detalle
- Construcción de plantas industriales
- Instalación de equipo
- Tecnología de proceso
- Programas de capacitación
- Manuales, instructivos, etc.

- Asistencia y asesoría tecnológica, y
- Uso de marcas y licencias de patentes, etc.

Algunas soluciones que podríamos mencionar con el fin de que nuestro país tenga más participación dentro del proceso de desarrollo tecnológico serían:

- Aumentar los recursos destinados a la tecnología
  - Evaluar los resultados de los apoyos a la ciencia y a la tecnología
  - Estimular el sector productivo para que aumente su financiamiento
  - Reconocer y estimular a los investigadores
  - Establecer convenios de colaboración gobierno - empresa con instituciones extranjeras.
- vincular a instituciones educativas con empresas.

## CAPITULO II

### EL SISTEMA ECONOMICO Y LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

#### 1.- Clasificación de las empresas.

El sector social integrado por empresas privadas, públicas, extranjeras y mixtas esta dividido a su vez por subsectores que son:

|                 |                   |
|-----------------|-------------------|
| Subsectores de: | Microindustria    |
|                 | Pequeña industria |
|                 | Mediana industria |
|                 | Gran industria    |

De acuerdo con estadísticas oficiales la microindustria constituye la gran mayoría de los establecimientos del sector manufacturero, ya que participa con el 77.2% con 70,368 unidades fabriles (datos 1987). Dicho sector contribuye ocupando al 11.3% de personal.

La pequeña industria (tamaño inmediato mayor a la microindustria) participa con el 17.8% en el número de establecimientos, dejando para industrias medianas y grandes un total de sólo 5%.

| TAMAÑO         | NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS | PARTICIPACION % |
|----------------|----------------------------|-----------------|
| Microind.      | 70,368                     | 77.2            |
| Peq. Ind.      | 16,232                     | 17.8            |
| Med. Ind.      | 2,637                      | 2.9             |
| Gran Ind.      | 1,878                      | 2.1             |
| Total Nacional | <hr/> 91,115               | <hr/> 100.0     |

## 2.- Características de las empresas

**Microindustria:** Son las empresas manufactureras que ocupan directamente hasta 15 personas y el valor de sus ventas netas anuales reales o estimadas no rebase el monto que determina la S.H.C.P. de 480 millones de pesos.

**Pequeña Empresa:** En su mayor parte son compañías familiares, con instalaciones que tienen un componente tecnológico limitado por sus propias estructuras de capital, no obstante las firmas que participan en este segmento son empresas cuya participación nacional es del 100%.

Estas empresas manufactureras ocupan directamente entre 10 y 100 personas y el valor de sus ventas netas anuales no debe rebasar el monto que determina la S.H.C.P. de 1,115 veces el salario mínimo general anual.

**Medianas Empresas:** tienen características distintas a las mencionadas anteriormente, ya que sus instalaciones están orientadas a la producción masiva y han generado economías de escalas superiores; su producción

satisface la demanda nacional. La participación del capital tiene algún componente de asociación extranjera importante, actuando como coinversiones.

Estas empresas manufactureras ocupan directamente entre 101 y 250 personas y el valor de sus ventas anuales reales o estimadas no debe rebasar el monto que determina la S.H.C.P. de 2,010 veces el salario mínimo general anual.

Gran Empresa: Son empresas de escalas superiores que ocupan más de 250 personas, cuentan con tecnología superior y la participación de su capital cuenta con un importante componente de asociación extranjera, cubren en su mayoría tanto al mercado nacional como al extranjero, cuentan con personal más capacitado y con experiencia en sus puestos, tienen mejores sistemas de trabajo, cuentan con objetivos a largo y corto plazo bien definidos y más calidad en sus productos.

Una de las maneras en que se puede medir el tamaño de una empresa es debido a indicadores conocidos como número de trabajadores por establecimiento, valor de producción, ventas netas, capital invertido en la empresa, en realidad, no existe ninguna medida estándar.

Sin embargo, las empresas deberán cumplir simultáneamente con los requisitos de número de personal ocupado y valor de ventas netas para clasificarse en un determinado estrato, según lo determina la S.H.C.P..

Frecuentemente se emplea en el país el término de empresas pequeñas y medianas, considerándolas casi siempre, como formando parte de un sector atrasado e ineficiente de la industria mexicana, razón por la cual se le da preferencia al establecimiento de gran escala.



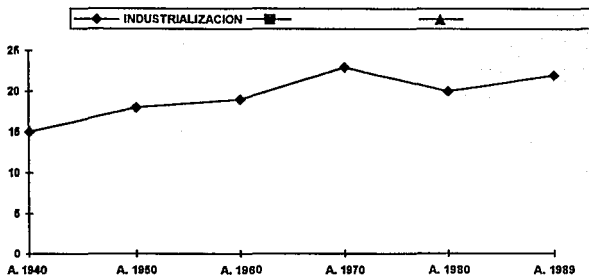
Sin embargo, estas empresas son un soporte muy importante para la economía mexicana en virtud de que ocupan a una gran masa de la población, además de que de acuerdo con los acelerados procesos de cambio se experimentaron diversas alteraciones en la industria, surgió un nuevo tipo de industria pequeña y mediana que se diferenciaba de las tradicionales en virtud de que su estructura es más formal, con niveles de mayor competitividad.(5)

### **3.- Desarrollo económico y cambios en la estructura industrial.**

La participación de la producción manufacturera como porcentaje del PIB se incrementó de 15% en 1940 a 19% en 1960 y mantuvo un promedio de 23% a lo largo de los sesenta. Durante la primera mitad de los ochenta sufre un proceso de desindustrialización debido a la crisis financiera, lo que provocó que en 1983 disminuyera la participación del sector manufacturero en el PIB, alcanzando en ese año sólo un 20%. A finales de la década, la economía comenzó a recuperarse, la participación del sector manufacturero volvió a elevarse alcanzando en 1989 un 22% del PIB.

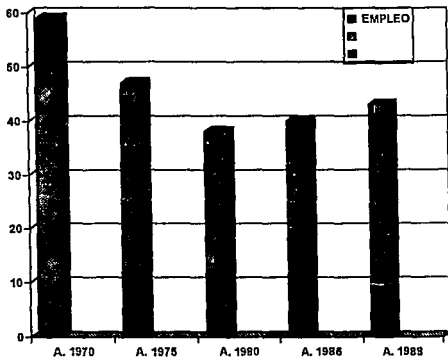
(5) Industrias Pequeñas y Medianas en México (estadísticas Básicas 1982-1986)

GRAFICA 1



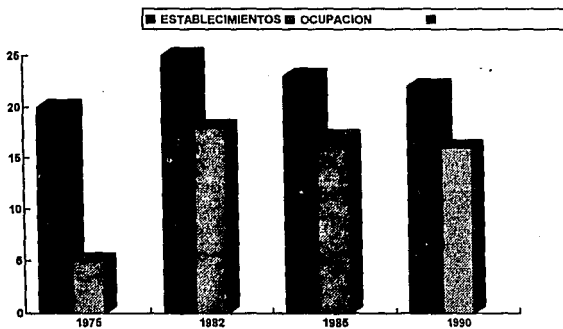
GRAFICA 2

EMPLEO GENERADO POR LA PME



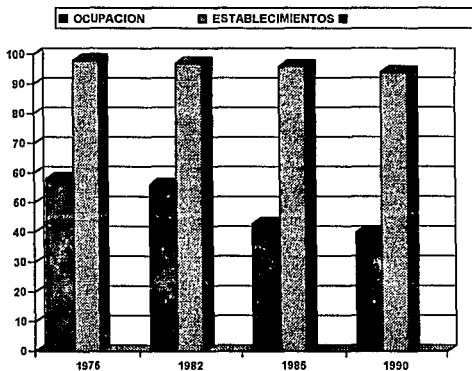
GRAFICA 3

INDUSTRIA MANUFACTURERA  
PARTICIPACION DE LA PEQUEÑA INDUSTRIA 1975-1990



GRAFICA 4

PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA  
(ESTABLECIMIENTOS Y OCUPACION)



La micro, pequeña y mediana empresa juegan un papel muy importante en la economía del país principalmente por la generación de empleo. Hasta 1970 representaba un poco más de 60% del empleo, en los sesenta se redujo a 47% recuperándose en los ochenta para alcanzar un 51%.

En México, el subsector de las pequeñas y medianas industrias se caracteriza más por sus carencias y rezagos que por su eficiencia y productividad.

La empresa pequeña y mediana sufre repercusiones como consecuencia del avance en el desarrollo económico de un país. Su supervivencia depende generalmente del grado de adaptabilidad que posea, sobre todo para adquirir la tecnología necesaria para convertirse en un establecimiento moderno y competitivo.

El ingreso al GATT y la acelerada desgravación arancelaria provocó el debilitamiento adicional de la deprimida demanda interna, ya que la apertura comercial no tuvo el respaldo de una política de fomento industrial que facilitara enfrentar eficientemente la competencia internacional.

Las empresas pequeñas y medianas comparten varias características afines, aplicables al caso mexicano.

- a) La falta de especialización en la administración de las empresas. Este tipo de empresa es comunmente dirigida por una sola persona.
- b) La dificultad que tiene la pequeña empresa para conseguir acceso al mercado de capitales y al de dinero.

c) La débil posición que guardan estas empresas en el mercado.

d) La tendencia del empresario de establecer su empresa cerca del lugar en donde reside, lo cual propicia una orientación centralizada de la industria pequeña y mediana.

La primera de estas características puede constituirse en una ventaja para la empresa pequeña, ya que el empresario posee mayor flexibilidad en cuanto al manejo de su planta y también existe la posibilidad de un control más estrecho sobre sus trabajadores. Además en un establecimiento pequeño, el empresario es el único responsable en la toma de decisiones y debido a ello su experiencia y habilidad determinarán el éxito o fracaso de su empresa.

Lo mencionado anteriormente, puede verse contrareestado por la falta de dirigentes capaces, no solo en pequeñas y medianas empresas, sino también al desarrollo económico del país.

Con respecto a la segunda característica, los propietarios de los negocios pequeños y medianos se enfrentan al problema de obtener financiamiento, especialmente para fines de capital fijo.

En lo que se refiere a los mercados que abastecen, el tamaño limitado de las empresas que aquí se consideran, las hace operar con grandes dificultades, sobre todo cuando el costo de transporte se convierte en factor importante. Sin embargo se abre la posibilidad favorable a la pequeña empresa cuando puede

complementarse con las empresas mayores mediante el sistema de subcontratación.

Finalmente la orientación regional de las empresas pequeñas y medianas se debe en gran parte al deseo del empresario de permanecer en su localidad, sin embargo, estas empresas son más fáciles de movilizar que las empresas mayores.

Esta mayor movilidad de los negocios pequeños y medianos puede ser una ventaja, con respecto a sus posibilidades para la descentralización industrial.

#### **4.- Situación actual de las empresas en la economía mexicana.**

En los años recientes la actividad económica ha sufrido una contracción principalmente por la disminución de la demanda interna, baja inversión, presiones inflacionarias y restricciones de crédito. Sin embargo, los sectores económicos pudieron mantenerse, aumentando su participación relativa en cuanto al número de establecimientos.

En el período 1982-1989 estas empresas registraron una tasa media de crecimiento anual del 4.1% inferior al 5.3% de la gran industria.

Se aprecia una marcada heterogeneidad en cuanto a tamaños, actividades y localización geográfica. Sus escalas van desde los talleres unipersonales y de tipo familiar hasta las unidades productivas con elevados estándares de organización.



El subsector industrial cubre casi todas las actividades manufactureras. Más del 60% se localiza en las ramas de alimentos, productos metálicos, prendas de vestir, editorial e imprenta y minerales no metálicos.

En el D.F., Jalisco, México, Nuevo León, Guanajuato y Baja California se concentra el 60% de estas industrias y responde al patrón de concentración total del país.

La problemática que enfrenta la industria se resume a los siguientes puntos:

- 1) La marginación de las empresas más pequeñas respecto a los apoyos institucionales.
- 2) Incapacidad para acceder al crédito por falta de garantía y avales. Sus operaciones son poco atractivas para la banca.
- 3) Excesiva regulación
- 4) La propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común.
- 5) Limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión.
- 6) Escasa cultura tecnológica y resistencia a la incorporación de tecnología.
- 7) Obsolescencia frecuente de la maquinaria y el equipo.

- 8) Tendencia a la improvisación
- 9) Restringida participación en los mercados, principalmente en los de exportación.
- 10) Limitadas condiciones de seguridad e higiene en el trabajo.
- 11) Carencia de personal calificado y mínima participación en los programas institucionales de capacitación y adiestramiento.
- 12) Deficiente abasto de insumos debido a sus reducidas escalas de compra.
- 13) Carencia de estándares de calidad adecuados.

En los países industriales las pequeñas y medianas empresas se han convertido en el centro de desarrollo tecnológico y en una forma flexible de creación de empleos.

Esta situación ha sido diferente en el caso de los países en desarrollo, donde las pequeñas y medianas empresas se han ubicado fundamentalmente en actividades de bajo valor agregado, creando un amplio esquema de subsistencia para los grupos de menor ingreso en la economía.

En terminos de generación de empleo sectorial, la industria que mayor absorción de mano de obra tiene es la química, que en promedio ocupa a 21 trabajadores, seguida por la metálica básica, con 20 trabajadores. En otros

sectores la generación de empleo promedio es muy baja; la industria textil en promedio ocupa a 10 trabajadores, la de imprenta y editorial a 8 trabajadores, la de productos metálicos a 7, la de madera y sus productos a 6, la de minerales no metálicos a 5 y la que menos empleos genera es la de alimentos, bebidas y tabaco con 4 trabajadores.

En términos de generación de valor agregado por hombre ocupado, las pequeñas y medianas empresas en México se comparan desventajosamente frente a las grandes empresas puesto que su valor agregado promedio es de sólo 0.376 del observado en la de mayor tamaño, esto se explica en que la mayoría sobre todo de las pequeñas empresas se encuentran ubicadas en actividades sumamente tradicionales.

A pesar de que las condiciones macroeconómicas no son muy favorables, para este tipo de empresas, debe considerarse que éstas tuvieron capacidad de adaptarse durante la crisis y han resistido hasta ahora la apertura comercial, sin embargo, desde que se abrieron las fronteras (1986) la pequeña y mediana empresa han sufrido cambios, debido a que no existe igualdad en la competencia, en virtud de que no existe desarrollo tecnológico, en nuestro país por lo tanto se han enfrentado a problemas tales, que muchas de éstas han dejado de operar.

Las empresas locales colocan sus ventas en el mercado interno, la mayor parte en el mercado metropolitano y parte en el interior del país.

Estas empresas adquieren las materias primas en el área metropolitana cercano a su ubicación, dentro de los estados, de estados vecinos y en ocasiones del

exterior, los trabajadores provienen de otras empresas del mismo estado, de otras empresas del área metropolitana o de escuelas.

Estas empresas tienen marcados problemas sobre planeación, sistemas contables, administración y organización, así como en aspectos financieros, mercado limitado, falta de información para comercializar y competencia con grandes firmas.

Parece ser que en la actualidad a lo que más temen estas empresas es a las grandes empresas, a pequeñas empresas y a los bienes importados debido a la capacidad publicitaria, precio y marca.

Para contrarrestar estos efectos han tomado medidas para mejorar la calidad, reducir precios e introducir nueva tecnología.

Estos efectos se han observado debido a que las grandes empresas transnacionales operan con costos más bajos, cuentan con tecnología de punta y por tanto, su producción tiene más calidad.

El fenómeno que se ha observado es el siguiente:

Muchas de nuestras empresas productoras o fabricantes y las cuales contaban con un margen reducido para exportación, tuvieron ante sí la oportunidad de convertirse en comercializadoras de los mismos bienes que en el pasado producían. Hacerlo de esta manera redituaba márgenes de ganancia superiores y no tenían que hacer una inversión considerable para iniciar sus

actividades. Muchas empresas prefirieron esta opción en detrimento de la industria nacional.

#### **5.- Políticas sobre pequeña y mediana industria en algunos países.**

##### **Francia**

Existe estrechamiento de las relaciones entre grandes y pequeñas empresas en los planos de las transferencias tecnológicas, la capacitación y, en particular, de la asistencia a la exportación.

##### **España**

Se favorece la subcontratación a través de la Comisión de Subcontratación Industrial, que incluso busca soluciones en diversas áreas de litigios existentes en los contratos entre pequeñas y grandes empresas, se promueven sociedades cooperativas, se han creado Centros de Empresa que grupalmente proporcionen a las pequeñas empresas servicios de contabilidad, fotocopiado, fiscales, etc. Se estimula la firma de convenios de colaboración entre grandes, medianas y pequeñas empresas para que éstas tengan un comprador estable.

##### **Holanda**

Se fomenta la creación de centros empresariales que se rentan a las empresas y que ofrecen acceso a diversos servicios secretariales, de transporte, de asistencia técnica, etc. Existe un seguro estatal para capital de riesgo que permite que aquellas empresas que se constituyan con el objetivo de participar con aportaciones de capital de riesgo en pequeñas industrias, puedan optar a

dicho seguro en el caso de quiebra. En este caso el seguro paga el 50% de las pérdidas y la empresa que aporta el capital de riesgo absorbe el resto.

#### Canadá

El gobierno canadiense ha tomado medidas orientadas al mejoramiento de la pequeña y mediana industria como facilitar el acceso de estas empresas a la información disponible de fuentes gubernamentales; estudiar disposiciones tributarias concretas y fomentar las relaciones entre las pequeñas y las grandes empresas.

#### Estados Unidos

A través del Centro para el Desarrollo de Pequeñas Empresas se creó un esquema que permite interrelacionar los recursos de las universidades estadounidenses con los del gobierno y las empresas en una asociación para el crecimiento. Existe además el Instituto para Pequeñas Empresas, que depende directamente del presidente de los EU y que no tiene un papel regulador, sino que otorga facilidades a la pequeña empresa para el acceso a diversas oportunidades de desarrollo tecnológico, de capacitación o de mercado.

Algunas naciones, cuya estructura industrial se distingue por el predominio de este subsector de empresas, nos da un ejemplo de que es posible la existencia de este tipo de industrias en un contexto dinámico y moderno en lo que a prácticas tecnológicas, comerciales y organizativas se refiere, dando lugar a la fábrica mundial.

En estos países los nexos entre el subsector de la pequeña y mediana empresa y la gran empresa no son de subordinación, son de complementariedad por medio del mecanismo de subcontratación, y a su vez dotan de tecnología, insumos y de servicios de asistencia y capacitación.

Hay dos fórmulas que se quieren trasplantar a México: El modelo Italiano y el modelo Japonés.

En Italia, la industria pequeña esta organizada para comerciar a fin de tener acceso tanto a mercados nacionales como del exterior, para desarrollar tecnología común, capacitarse y financiarse a costos competitivos.

Esta organización no se ha logrado por la fusión de empresas, sino que cada una mantiene su independencia. Han creado organismos de vinculación a los que llaman consorcios de empresas.

Tenemos como ejemplo el caso del calzado, en el que las empresas son talleres pequeños de tipo artesanal. Estas firmas se vinculan con consorcios y éstos contratan al mejor diseñador, quien es pagado por todos los integrantes del consorcio. De este modo se hacen diseños de última moda, los más exclusivos del mercado y son fabricados por compañías pequeñas.

El consorcio también tiene acceso a los bancos y contrata líneas de crédito. Al hacerlo de manera global, las pequeñas unidades productivas obtienen las mismas condiciones de contratación que tendría una empresa grande y la misma ventaja de negociación frente al banco.

El consorcio a su vez posee contactos con el exterior o hasta una representación propia. Esto reduce mucho el costo de acceso al mercado externo para cada empresa.

En materia tecnológica por ejemplo, ahora los zapatos y muchas piezas industriales se fabrican a través de un proceso en el cual el diseño es hecho por computador, misma que programa por sí sola a una máquina para que realice el corte o para que cosa. Si una empresa que tiene 10 empleados tratara de desarrollar su propio programa de cómputo para corte y diseño, le saldría muy costoso. Pero si se hace para los 1000 integrantes del consorcio, el costo para cada una es más pequeño.

En el modelo Japonés por su parte, sólo se conoce a los grandes consorcios, sin embargo más de la mitad de la producción industrial la realizan compañías pequeñas.

En Japón se hace lo siguiente:

Cuando se ve un producto japonés, por ejemplo una grabadora Samsung, lo que se ve es esa marca. Por eso, uno se imagina que esa empresa fabrica todo. La verdad es que ese consorcio sólo tiene la función de ponerle la marca, de realizar el diseño y hacer algunos componentes, que pueden ser muy importantes desde el punto de vista estratégico, para darle identidad al producto, y que no se desean poner a disposición de la industria en general.

Pero todo lo demás es contratado por fuera, fundamentalmente con empresas medianas y pequeñas. En algunos casos hay subcontratación de dos o tres



niveles. Se vuelve una especie de pirámide en cuya punta se encuentra Samsung, que es la que comercializa el producto, lo diseña, le da nombre, mientras que en la base hay muchas compañías pequeñas que tienen como sustento la fuerza de la gran empresa.

Se piensa que en México pueden funcionar estos esquemas en algunos sectores como en el eléctrico, automotriz, electrodomésticos, donde no todos los componentes deben ser fabricados por una sola firma. Se pueden volver más eficientes en la producción.

La ventaja de estos esquemas es que la industria mediana se internacionaliza de manera indirecta, en el momento que la compañía grande exporta un producto, el pequeño empresario también está exportando. El pequeño industrial no está obligado a tener una organización de mercadeo en el exterior, porque su vínculo es la gran empresa. Esto permite que la empresa pequeña pueda internacionalizarse y lograr así competir.

En México se está laborando en programas específicos de este tipo. Se está trabajando con consorcios en los ramos de la mueblería, la joyería y el calzado y confección, se le da el nombre de "empresa integradora", es una compañía no necesariamente con fines de lucro ya que lo que busca es dar servicio a cada una de las empresas pequeñas, como no puede operar con pérdidas tiene que cobrar por sus servicios, a su costo.

Se tiene que crear toda la infraestructura de financiamiento y la capacitación que se requiere vinculados a empresas italianas que pueden apoyar el proyecto en su etapa de inicio, lo que llevaría a que en un plazo corto de cinco años

podamos tener un gran número de consorcios en sectores claves como los ya mencionados.

Es necesario crear alternativas que fomenten el desarrollo de estas empresas por lo que es imprescindible actuar con apoyos crediticios, fiscales, técnicos y mercadológicos, con el fin de que estas empresas no tomen la opción de convertirse en comercializadoras de los bienes que antes producían.

En la actualidad muchas pequeñas y medianas empresas reciben subcontratación por parte de grandes empresas y de empresas trasnacionales de las cuales en muchos casos obtienen abastecimiento de materias primas y asistencia financiera y en cuanto a los términos de la subcontratación se tienen que sujetar a concursos para decisiones de precios, tipo de pago, control de calidad que en la actualidad de ser "estricta" pasará a ser "muy estricta", además de que el subcontratado si cumple con las normas de calidad y diseño goza de órdenes regulares de pedidos.

Por desgracia la subcontratación se está dando en el caso de adquisición de materias primas hechas por las PME ya que en artículos terminados no tienen buena calidad, las razones por las que se subcontrata son por saturación de la capacidad o bien por ahorro en costos, sin embargo hay escasez de empresas adecuadas.

Como consecuencia de lo señalado se están tomando las medidas necesarias para dar apoyo a estas empresas.

En 1991 se establece en México el Programa de la Micro, Pequeña y Mediana empresa donde se señala que estas empresas tendrán preferencia para el otorgamiento de apoyos, contiene algunos avances en relación con legislaciones anteriores.

Las principales características que permiten diferenciarlo de los anteriores programas son:

a) Considera la dispersión de estas industrias como un obstáculo, por tanto propone la constitución de consorcios bajo la figura legal de "Sociedad de Responsabilidad Limitada de Interés Público", la cual tiene la ventaja de otorgar a este tipo de industrias un mayor acceso a los recursos financieros y mejores condiciones para la adquisición de materias primas, tecnología y activos fijos, todo ello mediante un proceso conjunto de comercialización y subcontratación a nivel nacional e internacional.

b) Propone el fomento de uniones de crédito con la participación de estas empresas a través de reglas flexibles para su operación y un más alto nivel de apalancamiento financiero.

c) Propone la utilización del Centro de Investigación Gubernamental Laboratorios Nacionales de Fomento a la Industria, los centros de investigación y desarrollo de tecnología y las instituciones educativas públicas para dar asistencia técnica a estas empresas en el desarrollo de productos, adaptaciones de tecnología, selección de maquinaria, control de calidad y empaque.

d) Dar mayor énfasis a la subcontratación, respecto de la cual se supone contribuirá al desarrollo de estas industrias.

La subcontratación contribuye al desarrollo óptimo de la división del trabajo y a la especialización de la mano de obra. Ello implica la reducción del tiempo de capacitación y aumento en la productividad, y en consecuencia la reducción de costos y por lo tanto de precios, factor que permite aumentar la tasa de crecimiento de la empresa, vía aumento de mercado.

Existen diferentes tipos de subcontratación y estos pueden ser por capacidad, por especialidad o por economía.

Como se puede observar las políticas de promoción a la pequeña y mediana empresa tratan de dar el impulso que éstas necesitan por medio de apoyos financieros, sin embargo, es necesario instrumentar una estrategia de información ya que la mayoría de estas empresas no están enteradas de las políticas y programas gubernamentales.

El objetivo de la política gubernamental es dar el apoyo necesario con el objeto de que las empresas obtengan la capacidad que les permita no solamente competir en el mercado interno, sino de que amplíen su mercado a nivel internacional.(7)

(7) Rulz D. Clemente y Zubirán Schadtler Carlos. "Cambios en la estructura industrial y el papel de las micro, pequeñas y medianas empresas en México". Biblioteca de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Tomo 2 (1a. Ed.), Nacional Financiera, 1991.

## **CAPITULO III**

### **TRATADO DE LIBRE COMERCIO**

#### **1.- Antecedentes**

Durante casi 30 años, desde mediados del decenio de 1950, las importaciones de bienes y servicios de México estuvieron sujetas a controles, licencias y aranceles, todos instrumentos de restricción al comercio que fueron el eje de una estrategia general de industrialización. Junto a las barreras al comercio, la política macroeconómica siguió una fórmula de disciplina fiscal con baja inflación, crecimiento sostenido y tipo de cambio fijo. Esta época de crecimiento con mercados cautivos y disciplina fiscal recibió el nombre de "Desarrollo Estabilizador".

La industrialización fue a su vez vehículo de desarrollo, entendido como una combinación de crecimiento económico y progreso distributivo. Así mismo se entendió como forma de transformar una economía agrícola en otra que contara con los atractivos económicos, tecnológicos y culturales de los países industrializados. El crecimiento industrial desplazaría a la fuerza de trabajo de las actividades agropecuarias hacia la industria, el comercio y los servicios, estas últimas actividades típicas de los mercados urbanos.

Uno de los instrumentos centrales de subsidio de la política de industrialización fueron las barreras protectoras de la industria naciente, infantil ante la competencia de las empresas extranjeras, aparte de un amplio conjunto de

subsidios directos e indirectos. Los argumentos en favor de la protección se basaron en la idea de ahorrar divisas.

Las barreras comerciales son un mecanismo de subsidio que elimina la etapa en la que el gobierno cobra impuestos y distribuye los recursos. A diferencia de los mecanismos fiscales, las barreras hacen que el consumidor pague el subsidio directamente al productor. El consumidor pierde poder adquisitivo porque tiene que cubrir los costos o elevar las ganancias de los productores protegidos. Si el productor sabe que el subsidio es temporal, vigila sus costos y su calidad ante la posibilidad de enfrentar en el futuro la competencia de una eventual eliminación de barreras. Sin embargo, con el tiempo el productor descubre que puede también optar por organizarse, y destinar recursos a sostener la protección mediante procedimientos de presión política. Para ello esgrime como argumento que la apertura puede llevar a la quiebra y al desempleo, lo cual atrae el apoyo de las organizaciones laborales, en favor de mantener la protección.

Se crean grupos de interés que defienden el proteccionismo y por lo tanto desaparece todo estímulo a la eficiencia y la competitividad en costos. En este fenómeno están los conflictos políticos a los que da lugar la apertura comercial.

#### Aranceles, y Permisos

La barrera al comercio más simple y transparente es el arancel o cobro de derechos a la venta de productos extranjeros en el mercado nacional. Mediante el arancel se eleva el precio que el consumidor paga por los productos

extranjeros en el mercado interno lo cual da a los productores nacionales margen para vender a mayor precio y el gobierno recauda un tributo.

Las empresas venden productos que compiten con bienes extranjeros sujetos a un arancel, pero para producir compran bienes nacionales o importados sujetos directa o indirectamente también a aranceles. El nivel de protección efectiva es el ingreso extraordinario de la empresa, una vez que al ingreso adicional, que permite la protección, se descuentan los pagos arancelarios que hace la empresa por los bienes intermedios, que tienen un sobreprecio debido a la protección. La protección efectiva es entonces un subsidio neto a los pagos al capital y al trabajo, es decir, al valor agregado, suponiendo que el precio mundial de la ropa es de 1 dólar de hilo. La industria nacional añade 60 centavos de trabajo y capital al hilo. Si se pone un arancel de 40% a las importaciones de ropa, ésta eleva el precio interno en 1.40 y se cobra 10% de arancel a las importaciones de hilo, esto eleva el costo a 44 centavos por prenda. El productor nacional recibe por salarios y ganancia 96 centavos de dólar (1.40-0.44). Los pagos por trabajo y ganancias eran de 60 centavos por lo tanto la protección efectiva es de 60% en contraste con la tasa nominal de 40%. La protección efectiva es la proporción en la que aumenta el valor agregado (los pagos al trabajo y el capital) con respecto a lo que recibirían si hubiera libre comercio.

Otra barrera más drástica es el control de las importaciones mediante permisos expedidos por una autoridad que limita a discreción el acceso de los bienes extranjeros al mercado nacional.

Los aranceles, aunque alteran las decisiones de productores y consumidores, permiten parcialmente la competencia de los bienes extranjeros; además de ser graduables, no inhiben totalmente el concurso de nuevas inversiones atraídas por las ganancias de la protección.

Los permisos, durante muchos años instrumento principal de la política comercial de México, son con frecuencia mecanismos de sosten o creación de oligopolios o monopolios. Quienes reciben licencia para importar, especialmente cuando se trata de bienes intermedios o materias primas, obtienen privilegios económicos directos e indirectos. Tal efecto deforma la organización industrial, pero podría evitarse parcialmente mediante la subasta pública de permisos. Sin embargo, este procedimiento nunca se practicó en México.

#### Protección y Subsidios.

Las barreras comerciales no son la mejor forma de fomentar o subsidiar la actividad económica, porque inducen a los productores a producir más del bien protegido y a los consumidores a consumir menos, debido al sobreprecio. Las barreras alteran las decisiones de ambos agentes. El subsidio directo a los productores deforma sólo las decisiones de los productores ya que, al no ser una barrera al comercio, el consumidor enfrenta precios internacionales. El productor puede sobrevivir ante la competencia gracias al subsidio, pero el consumidor no pierde poder adquisitivo, salvo, por la carga tributaria necesaria para sostener el subsidio. Por otra parte, el subsidio es siempre medible y controlable al existir, en todo momento precios internacionales de referencia en el mercado interno y la obligación del productor de demostrar que amerita la



ayuda. En todo momento se sabe quiénes y cuánto subsidio reciben, contrario a lo que sucede con las barreras comerciales.

El proteccionismo tuvo varios efectos desfavorables, más por su larga duración e incoherencia que por su efecto deformador. La idea original era proteger primero la producción de bienes de consumo final y extenderla en etapas a los bienes intermedios y a los de capital, a medida que se desmantelaba la protección de cada etapa previa. Estas etapas no ocurrieron en la forma prevista y la política de protección no tuvo el carácter temporal planteado en sus inicios, sino que se prolongó por más de 3 décadas y llegó a convertirse en el instrumento de planeación por excelencia.

Los efectos distributivos desfavorables de la protección tanto, mediante barreras comerciales como por los subsidios directos y la política cambiaria, ocurrieron por sus repercusiones nocivas sobre la agricultura, que hasta la fecha es sostén de la población más pobre del país. El estancamiento agrícola y las presiones sociales que motivó obligaron a destinar grandes montos de subsidios a este sector, los cuales no lograron compensar los desequilibrios provocados por la sustitución de importaciones. Por otro lado, el apoyo a la industrialización, que cada vez se tornó más oneroso, no elevó la demanda de empleo a la velocidad requerida por el crecimiento demográfico. La política económica quedó atrapada en sostener un programa de industrialización cada vez más costoso e ineficiente.

## **2.- El GATT y el Tratado de Libre Comercio**

Durante la época proteccionista de México y América Latina, los países industrializados y algunos países asiáticos siguieron una política de apertura que los llevó al más alto crecimiento económico.

El auge económico de países como Japón y Alemania Occidental redujeron el predominio de Estados Unidos en los mercados internacionales. Este fenómeno dió lugar a pugnas que han revivido el proteccionismo en los países industrializados y detenido la apertura mundial del comercio, pero esta vez mediante procedimientos distintos. Es así como han surgido mecanismos proteccionistas que eluden los acuerdos internacionales en favor del libre comercio, especialmente el GATT. Estas nuevas formas de proteccionismo son en su mayor parte disposiciones administrativas (sanitarias, normas, trámites y otros procedimientos que inhiben el comercio internacional).

A partir de 1985, México inició un conjunto de cambios en la política comercial, dirigidos a reorientar su industrialización hacia los mercados externos y se incorpora al GATT en 1986 (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio).

Se pretende acabar con el modelo de sustitución de importaciones a través de internacionalizar la economía y fomentar las exportaciones competitivas.

Los cambios centrales consistieron en eliminar al máximo los permisos, para dejar los aranceles como instrumento proteccionista. Luego se inició una etapa para reducir y uniformar los aranceles en todas las actividades. Hecho lo

anterior, se fijó un arancel máximo de 20%. Hasta 1991, el arancel promedio es de 10.3%.

Se avanza significativamente en la sustitución de permisos previos por aranceles definitivos a largo plazo.

Se va integrando una estructura de protección efectiva y de racionalización y control del programa de importaciones, lo cual queda establecido en el Programa Nacional de Financiamiento al Comercio Exterior (PRONACIFE).

Las importaciones que se consideren prioritarias tendrán acceso a las divisas del mercado controlado, que resultan más baratas.

La participación de México en el GATT provoca serios problemas en algunas industrias como la textil y el calzado.

En paralelo a la apertura, México negoció y logró concesiones con Estados Unidos. En 1985 se firmó un Acuerdo de Entendimiento sobre Subsidios y Derechos Compensatorios, y después un Acuerdo Bilateral para consulta sobre Comercio e Inversión (el llamado Acuerdo Marco). En 1988 México firmó un acuerdo, vigente hasta 1991, para facilitar el Comercio y en 1989 se signó un acuerdo sobre las cuotas de acero.

Los principios del GATT, como la reciprocidad, la no discriminación, la utilización de barreras exclusivamente arancelarias, la disminución de aranceles, la eliminación de restricciones cualitativas y cuantitativas, la consulta para la solución de controversias bilaterales y multilaterales, constituyen

teóricamente un marco adecuado para la solución de conflictos en el comercio entre México y Estados Unidos de América.

La política de apertura comercial, el ingreso al GATT y los convenios firmados, no han traído a México como consecuencia, ni la diversificación de sus relaciones comerciales con el exterior, ni la reciprocidad.

La concentración de las exportaciones e importaciones de México con un solo mercado, el de Estados Unidos de América ha aumentado.

En el ingreso de México al GATT, Estados Unidos fue su interlocutor más importante. Los requerimientos de ese país pesaron más que los de cualquier otro socio comercial.

En esa instancia multilateral, nuestro país ha intentado encontrar una ruta alternativa para resolver los problemas bilaterales de comercio con Estados Unidos de Norteamérica, sin embargo, la política proteccionista de Estados Unidos se ha expresado en grandes restricciones a las exportaciones de México.

Se ha calculado que debido a esas medidas proteccionistas México dejó de percibir 2,680 millones de dólares durante 1988, cifra aproximada al ahorro logrado con la renegociación de la deuda externa.

Para México, la búsqueda de un tratado de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica significa, entre otras cosas que las instancias de negociación y los acuerdos hasta hoy vigentes, han resultado insuficientes para el

cumplimiento de sus objetivos en esta relación bilateral. Teóricamente, los objetivos de México pudieron haberse resuelto en esas instancias.

Reciprocidad a nuestra apertura comercial, eliminación de barreras no arancelarias, reconocimiento de los distintos grados de desarrollo, eliminación de medidas unilaterales y mecanismos objetivos e imparciales para dirimir diferencias, son todos ellos los propósitos expuestos por México para la firma de un tratado de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica, antes de que se incluyera la participación de Canadá. Los propósitos expresados por el Gobierno de México encuadran dentro de los principios del GATT y del Acuerdo Marco; si nuestro país tiene la necesidad de reiterar esos objetivos, es porque no se ha cumplido, porque su apertura hacia el exterior no ha contado con la reciprocidad por parte de Estados Unidos de Norteamérica. Alcanzar esos objetivos es un requisito para que México aspire a la estabilidad y al crecimiento económicos, dada la dependencia de la economía mexicana respecto de la de Norteamérica.

### **3.- Relaciones económicas**

Sin embargo se maneja el hecho de que la economía mundial esta cambiando y de que la economía mexicana no se puede mantener aislada internacionalmente, pues siendo considerado como un país subdesarrollado estaría condenado al completo atraso social y cultural, al subdesarrollo económico pleno y, quizá a la descomposición social.

Se dice que México no puede permanecer al margen del proceso de vinculación a mayores espacios comerciales para elevar su competitividad, que no será

cerrando nuestras puertas, pretendiendo ignorar lo externo, como aseguraremos mayor independencia económica en el mundo interdependiente. Por ello, México tiene que influir más en las decisiones internacionales que, inevitablemente, afectarán a nuestra nación.

Por esas razones México ha ampliado sus relaciones económicas con todas las regiones y países del mundo y suscribió , en el curso de 1990, un Acuerdo Marco con la Comunidad Europea, un Acuerdo de Complementación Económica con Chile y ha intensificado sus vínculos con los países de la Cuenca del Pacífico. Además negocia con Colombia y Venezuela, por una parte, y con Centroamérica por otra, la conclusión de dichos acuerdos comerciales.(8)

Con Canadá y Estados Unidos la relación adquiere una dimensión especial dado el monto, variedad y amplitud de los intercambios que se realizan. México es hoy el principal proveedor de Estados Unidos en televisores de color, aparatos eléctricos y refrigeradores, para citar algunos ejemplos, así como uno de los mayores en cemento, automotores, muebles metálicos, grabadoras y cervezas, entre otros productos. A su vez, las exportaciones mexicanas a Canadá también se han incrementado y diversificado y México se ha convertido en el primer proveedor de algunos productos químicos y hortifrutícolas, además de exportar motores, cables eléctricos, automóviles, equipo para computadoras, y otros bienes.

(8) Varios Autores. Presentación: Serra Puche, Jaime. SECOFI. "Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte". Ed. Porrúa, (1a. Ed.), México, 1991.

Para promover estos flujos comerciales, México ha suscrito, tanto con Canadá como con Estados Unidos, diversos convenios para facilitar su acceso a esos mercados. Sin embargo, subsisten barreras arancelarias y no arancelarias (como las fitosanitarias o las cuotas) que impiden un acceso mayor de nuestros productos a los dos países.

De ahí el interés en negociar un Tratado de Libre Comercio en América del Norte que incrementaría los intercambios entre los países, gracias a que establecería un conjunto de reglas claras y estables que paulatinamente eliminarán las barreras existentes ya que incluiría mecanismos sencillos y expeditos para solucionar las diferencias.

Es lógico concluir que México va a quedar expuesto a nuevas experiencias, con todo lo que ésto significa, tanto negativa como positivamente. Quedar expuestos a la llamada disciplina internacional no significa estar comprometidos únicamente a las normas de calidad de producción de satisfactores económicos, sino también a otro tipo de normas de calidad, como son las educativas, administrativas, políticas, legales, éticas y en fin, normas de comportamiento general, de lo cual constituye el gran desafío para el México contemporáneo.

Es requisito indispensable para poder desarrollar la capacidad tecnológica propia el contar con una comunidad científica fuerte que la provea de los nuevos conceptos, de las exigencias y rigores metodológicos y del conocimiento ordenado y sistemático.

Conviene analizar el caso de Japón con detalle ya que es un buen ejemplo de las políticas a seguir si se quiere alcanzar el status del país desarrollado. Esta

nación ha establecido políticas y estrategias tecnológicas sectoriales, concertadas entre gobierno y empresas, orientadas al logro de metas específicas y a la creación de sus propias ventajas comparativas, lo que le ha permitido lograr un desarrollo industrial sostenido y competitivo a nivel internacional. Este plan se inició durante los años cincuenta y los sesenta y con él se promovió la importación selectiva y regulada de tecnología en las ramas industriales prioritarias, y se impulsó a las empresas para que invirtieran en actividades de investigación, desarrollo y adaptación de tecnologías en una cantidad cuatro veces mayor a la que otros países pagaban en esos rubros. Es importante mencionar que la política agresiva de Japón lo ha llevado en los últimos tiempos a invertir en investigación fundamental y tecnológica en Estados Unidos.

La posición de los países subdesarrollados ha sido de total desventaja pues precisamente por su debilidad económica e incluso política, han profundizado su dependencia tecnológica respecto de los países desarrollados. Como prueba de ello, baste recordar que más del 80% de las exportaciones de los países subdesarrollados consiste de materias primas baratas que regresan como productos manufacturados, a los cuales se les ha agregado, entre otros, el costo de salarios hasta 20 veces mayores, y los costos agregados de investigación y desarrollo.

Para orientar la crisis y concursar internacionalmente con perspectivas menos dramáticas, se resolvió reorientar nuestra economía hacia el cumplimiento de compromisos con el exterior en lugar de promover el desarrollo interno. Para ello, México requirió ajustar su economía y captar divisas mediante una persistente campaña de atracción de capitales hacia el país.



Es un hecho que los resultados de la etapa crítica en la economía de nuestro país provocaron efectos muy desfavorables sobre el gasto público y por lo tanto sobre las políticas gubernamentales en torno al desarrollo de la ciencia y la tecnología. La natural posición de desventajas que México padeció en el intercambio comercial con el exterior, aunada al gran endeudamiento externo, obligaron a la adopción de estrictas medidas de austeridad y restricción en el gasto público. El financiamiento destinado a la investigación en ciencia y tecnología, que ha provenido en una alta proporción del gobierno federal, mostró severas reducciones a lo largo de la década pasada.

El objetivo de la firma del Tratado de Libre Comercio es precisamente crear una zona de libre comercio entre los países participantes.

Una zona de libre comercio es aquella donde los socios eliminan las barreras comerciales entre ellos, mientras que cada uno mantiene una política comercial independiente con los países de fuera de la zona.

#### **-Definición del Libre Comercio**

Un tratado de libre comercio es un acuerdo entre un grupo de dos o más países para eliminar las barreras arancelarias y la mayoría de las no arancelarias en el comercio entre ellos; en algunos casos, se incluye también la liberalización de servicios de inversión, así como mecanismos para la resolución de controversias comerciales.

Por su parte cada país participante mantiene en vigor, en forma independiente, su estructura arancelaria para las importaciones procedentes de países que no son miembros. (9)

-El Tratado de Libre Comercio y las disposiciones del GATT.

El Tratado de Libre Comercio debe ser compatible con la disciplina del GATT si cumple con las disposiciones del sistema multilateral y, además debe ser:

- Comprensivo
- Entrar en vigor en un plazo razonable
- Los países no deben elevar los aranceles vigentes a terceros países.

Objetivos generales de un Tratado de Libre Comercio

- Incremento en el bienestar de la población
- Mayor eficiencia de la planta productiva con el mejor uso de las economías a escala y de los recursos.
- Que los consumidores tengan acceso a artículos más baratos y de mejor calidad.

(9) Informe: "El Tratado de Libre Comercio y las Relaciones Comerciales de México con E.U." Unidad de Negociación del TLC, SECOFI, 1991. México.

- Aumentar las exportaciones
- Crear fuentes de empleo productivo
- Estimular la inversión nacional y extranjera
- Facilitar la transferencia de tecnología

#### Características del Tratado de Libre Comercio.

- Eliminación gradual de aranceles
  - Eliminación de barreras no arancelarias
  - Mecanismo justo y expedito de resolución de controversias
  - Asegurar un acceso estable al mercado de Estados Unidos y Canadá que derive en certidumbre de largo plazo.
- Sectores excluidos del Tratado de Libre Comercio

Las actividades reservadas en el Artículo 28 Constitucional al estado, quedan excluidas de la negociación:

- Extracción de petróleo
- Petroquímica básica
- Telégrafos y correos
- Electricidad
- Ferrocarriles

#### **4.-Los principales acuerdos tomados en el Tratado de Libre Comercio entre México-Canadá y Estados Unidos**

- 1) Apertura al comercio de mercancías
- 2) Liberalización al comercio de servicios
- 3) Reglas que promuevan la inversión
- 4) Resolución de controversias.

##### **Apertura Comercial:**

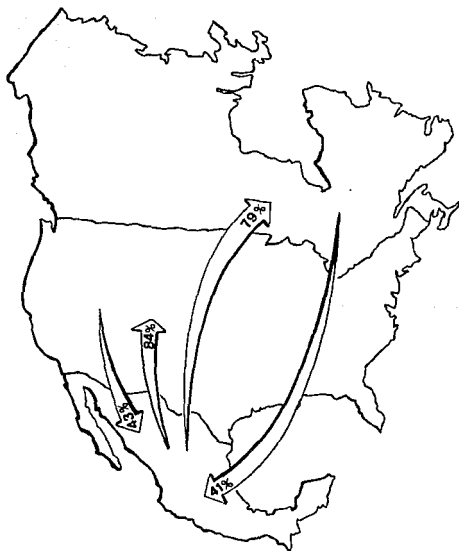
Desde el inicio de las negociaciones, los tres países definen el objetivo de alcanzar la eliminación de aranceles y barreras no arancelarias que limitan el intercambio de prácticamente todos los productos que se comercian entre ellos, constituyendo así una zona de libre comercio de conformidad con el GATT.

##### **A) Desgravación Arancelaria:**

Respondiendo a una petición de los representantes empresariales mexicanos que fungieron como asesores, México se propone lograr que la desgravación arancelaria negociada reconozca el menor desarrollo relativo de la economía nacional respecto de los otros dos países. Se busca que el mayor número posible de nuestros productos tengan acceso libre e inmediato a los mercados de Estados Unidos y Canadá, en tanto que se proceda con mayor selectividad y lentitud en la apertura del mercado mexicano a los productos de las contrapartes.

## Desgravación Inmediata

MAPA: Trato preferente a México



Fuente: "Banco Nacional de México".

**CALENDARIOS DE DESGRAVACION CONVENIDOS EN EL TLC**  
(Porcentajes corrientes comerciales, medidos en dólares)

| Plazo | Exportaciones de México a: |        | Importaciones de México a: |        |
|-------|----------------------------|--------|----------------------------|--------|
|       | Estados Unidos             | Canadá | Estados Unidos             | Canadá |
| A     | 84                         | 79     | 43                         | 41     |
| B     | 8                          | 8      | 18                         | 19     |
| C     | 7                          | 12     | 38                         | 38     |
| +C    | 1                          | 1      | 1                          | 1      |

Fuente: Departamento de información de negocios de BANAMEX, con datos de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

**A:** Completa al entrar en vigor el Tratado

**B:** Gradual a medio plazo (cinco o seis años en la mayoría de los casos)

**C:** En diez años

**C+:** En quince años.

**1:** Se excluyen las petroleras. Si se incluyeran, el porcentaje indicado para el plazo A se reduce a alrededor de 70%.

El balance de los acuerdos alcanzados, que se presenta en el cuadro anterior señala:

México obtiene acceso libre de aranceles para 84% de sus exportaciones no petroleras a Estados Unidos y 79% a Canadá; en cambio concedemos desgravación inmediata sólo a 43% de las importaciones procedentes de Estados Unidos y 41% de las de Canadá. Igualmente colocamos en plazos de

desgravación largos (10 ó 15 años) 39% de lo que se compra a esos países, mientras que Estados Unidos sitúa en esos plazos 8% y 13% Canadá.

**Trato Favorable a México:**

- El arancel promedio vigente en México es casi tres veces mayor que el de los otros dos países y,
- El poder de compra combinado de los mercados de Estados Unidos y Canadá es más de 27 veces al del nacional.

El resultado en términos de acceso libre de arancel beneficia a las empresas mexicanas que perseveren en lograr la producción de bienes y servicios de calidad y precio competitivos.

**B) Eliminación de barreras no arancelarias como complemento de los acuerdos en materia de desgravación, los firmantes convienen en establecer principios en materia de barreras no arancelarias al comercio, destacan los siguientes:**

- Se eliminan todas las prohibiciones o restricciones cuantitativas a la importación o exportación, salvo en los casos y bajo las condiciones estipuladas expresamente en el Tratado.
- Ningún país discrimina en contra de productos importados de otro, otorgando a los demás el mismo trato que a mercancías similares producidas localmente.

- No se aplican normas técnicas o requisitos de mercado de origen con fines proteccionistas, ni se establecen procedimientos de validación o certificación de conformidad con dichas normas, o requisitos que constituyan obstáculos innecesarios al comercio.

Sólo se admiten restricciones no arancelarias cuando su propósito sea perseguir un "objetivo legítimo" del país que las adopte, a saber: seguridad nacional, protección a la integridad y la salud humana, animal o vegetal y al medio ambiente, o preservación de tesoros artísticos o culturales.

En materia de normas técnicas exigibles a los productos comerciados, se establece un Comité de Medidas de Normalización, con representantes de las tres naciones, para facilitar la armonización de tales normas y de los procedimientos de prueba correspondientes, y propiciar una resolución de diferencias basada en la opinión de expertos calificados.

#### **Transparencia en el proceso de elaboración y aplicación de normas**

Normas técnicas y métodos congruentes con el principio de trato nacional.

Normas internacionales como referencia.

Medidas dirigidas a la convergencia de sistemas de normas.

Ajuste de procesos de validación de la observancia de las normas.

Creación de ámbitos de cooperación que incorporen mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

Fuente: Banamex.



### C) Reglas de Origen

Por consenso, la liberalización del comercio tiene que estar basada en el principio de reciprocidad. Por ello, y considerando que dicha liberalización implicaría un intercambio balanceado de concesiones, es necesario definir reglas de origen regional encaminadas a asegurar que los beneficios del Tratado favorezcan a los productores de la zona de libre comercio y no a los de naciones que, estando fuera del acuerdo, no ofrecen concesión alguna.

Las reglas de origen del TLC buscan asegurar que los productos que se comercien, gozando de las preferencias estipuladas en el Tratado, tengan determinado contenido de insumos hechos dentro de la zona. A ese contenido se le llama también contenido regional. Con ese fin, y para cada una de las casi 13,200 fracciones existentes en el Sistema Armonizado 1 de clasificación arancelaria, se definen reglas de origen utilizando alguno de los tres métodos que se describen a continuación.

#### **Beneficios de las reglas de origen**

1. Evitan la triangulación y maximizan la derrama económica del libre comercio en la región.
2. Permiten la incorporación de contenido extraregional.
3. Inducen la inversión, en la región, de países ajenos a ella.
4. Admiten la globalización y garantizan la competitividad.

Fuente: Dept. de Información de Negocios de Banamex.-SECOFI.

- Cambio en la clasificación arancelaria: consiste en identificar las fracciones a través de las cuales se pueden importar insumos desde países que no pertenecen a la zona de libre comercio, para fabricar en ella un producto que pueda considerarse como originario de la zona. En el caso de que se utilicen insumos que no se importen a la zona a través de las fracciones así identificadas, el producto se considera "no originario" y, por tanto, no goza de las preferencias. Este sistema se define cabalmente las reglas de origen para más de la mitad de las fracciones comprendidas en nuestra Tarifa del Impuesto General de Importación.

Para fracciones en las que no es posible precisar reglas de origen conforme al método arriba descrito, puede emplearse el valor de transacción: valuar la proporción que representa el costo de los insumos fabricados dentro de la zona en el precio de factura al que se exporta el producto que usa tales insumos. Si esa proporción es igual o mayor que cierto mínimo acordado para el artículo en cuestión, éste se considerará "originario".

- Como alternativa al uso del valor de transacción, se admite un tercer método, llamado de costo neto: define al contenido regional mínimo, considerando la estructura de costos del bien exportado, limitando los cargos que pueden atribuirse a costos financieros y excluyendo los pagos por regalías, costos de empaque y embalaje y gastos de promoción y ventas.

En aquellas fracciones para las que se permite utilizar el valor de transacción o el costo neto, el exportador puede emplear el sistema que más le convenga.

#### D) Salvaguardas

Cuando dos o más países llegan a un acuerdo de liberalización comercial, la prudencia exige que se deje abierta la posibilidad de adoptar las disposiciones transitorias de protección a industrias que se vean severamente afectadas por importaciones procedentes de los otros signatarios, para permitir que la actividad dañada se ajuste a las nuevas condiciones de competencia. Por ello, el TLC contempla la posibilidad de que un país tome una acción de urgencia (salvaguarda) contra importaciones, cuando éstas causan o amenazan causar daño grave a la industria local. Sin embargo, las medidas están sujetas a disciplinas o requisitos que impidan el abuso de las salvaguardas con fines proteccionistas.

- La salvaguarda del TLC sólo puede instrumentarse mediante un alza del arancel correspondiente al producto que se busca proteger, quedando prohibidas las restricciones cuantitativas, como cuotas o permisos de importación.
- Dicha alza del arancel sólo ha de llegar, como máximo, al monto del propio arancel antes de entrar en vigor el TLC, o bien, al cobrado a un país no signatario, si este último es inferior al primero.
- La salvaguarda del TLC sólo se aplica una sola vez a un mismo producto y éste debe quedar desgravado por completo en la fecha originalmente convenida para ello.

- El país que adopte la salvaguarda ha de compensar a los otros que vean afectadas sus exportaciones, otorgándoles concesiones comerciales de valor equivalente.

Para abarcar los casos en que las importaciones que provocan el daño procedan tanto de la zona de libre comercio cuanto de fuera de ella, los firmantes ratifican sus respectivos derechos y obligaciones ante el GATT en materia de salvaguardas, pero se comprometen a dar tratamiento preferente a los demás signatarios en caso de adoptar estas medidas.

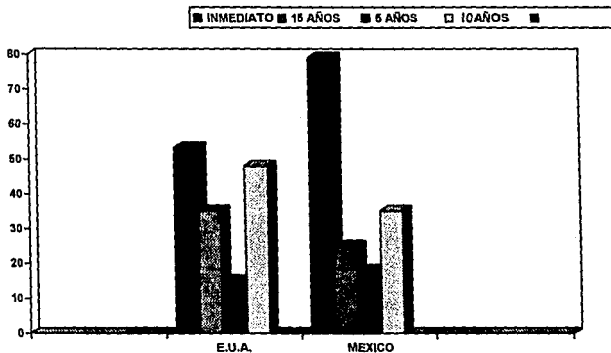
#### E) Sectores de Interés Especial.

Adicionalmente a los tratos relativos a la desgravación arancelaria, barreras no arancelarias, reglas de origen y salvaguardas, las tres naciones estiman que, para ciertos sectores de interés o complejidad especiales, deben establecerse grupos de negociación específicos: agropecuario, automovilístico, textil y vestido, energía y petroquímica y compras gubernamentales. Los principales acuerdos se resumen en seguida.

- Agropecuario.- México tiene acceso sin arancel, desde la entrada en vigor del Tratado, para 61% del valor de sus exportaciones a Estados Unidos y 88% a Canadá, a cambio de conceder acceso inmediato al mercado nacional a 36% de lo que nuestro país adquiere en Estados Unidos y 4% en Canadá. Entre los productos que se benefician inmediatamente están flores de ornato (excepto rosas), ganado bovino en pie, miel de abeja y nuez, pepino, berenjena, espárrago, melón, fresa, tomate tipo cereza, chícharo y sandía.

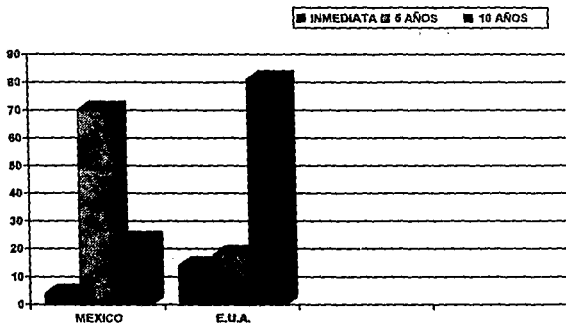
GRAFICA 5

**PLAZOS DE DESGRAVACION: AGRICULTURA**  
(Porcentajes de los flujos comerciales medidos en dólares)  
De Estados Unidos hacia México y de México hacia Estados Unidos



GRAFICA 6

**PLAZOS DE DESGRAVACION ARANCELARIA: AUTOPARTES**  
(Porcentajes de los flujos comerciales, medidos en dólares)  
Envíos de México a Estados Unidos y de E.U.A. a México.



Se pacta una desgravación a quince años para nuestros bienes en los que será más fácil lograr competitividad, como maíz, frijol, leche en polvo, aves de corral y madera, para los cuales se sustituyen permisos de importación por aranceles que dan una protección inicial equivalente.

El Tratado reconoce el derecho del gobierno de México de respaldar, mediante apoyos específicos, la modernización del campo, y fija disciplinas para el uso de medidas sanitarias y fitosanitarias y esquemas de comercialización, de modo que no constituyan barreras injustificadas al comercio.

-Automóviles.- Da empleo directo e indirecto a más de 450 mil trabajadores, significa 25% de las exportaciones manufactureras y 2.5% del PIB nacional.

A la entrada en vigor del Tratado, Estados Unidos elimina del todo los aranceles para autos y reduce de 25% a 10% el aplicable a camiones ligeros, suprimiéndolo en cinco años. En autopartes, cancela de inmediato los gravámenes para 81% de nuestras exportaciones, desgravando a cinco años 18% y 1% a diez. En reconocimiento a la desigualdad de las industrias de autopartes, México libera sólo 5% de sus compras, desgravando a cinco años 70% y 25% a diez. Además, siguen por una década las restricciones a la importación de autos y camiones; por un lustro las relativas a vehículos de autotransporte, e intactas durante dieciseis años a los usados, para anularse en los nueve subsiguientes.

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

En cuanto a la garantía de mercado que ofrece el Decreto automotriz a las autopartes, sigue por un decenio el requisito de contenido nacional, fijándolo en 34% del valor agregado para el primer lustro y en 29% al final de la transición.

También prosigue por diez años la condición de compensación de divisas para la industria terminal, inicialmente para 80% de sus importaciones de autopartes y vehículos y 55% al final del lapso.

Durante los primeros cinco años de vigencia, se eleva la proporción autorizada para la inversión extranjera en autopartes, de 40% inicial a 49% al final del plazo, desapareciendo el límite a partir del sexto.

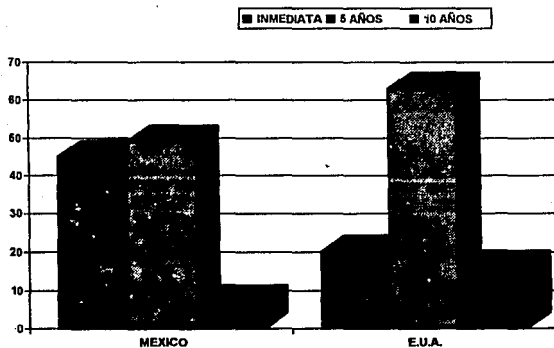
- Textil y Vestido.- Genera el mayor volumen de empleo en el sector manufacturero, más de un millón de plazas de trabajo permanentes, no obstante que sus exportaciones a Estados Unidos se ven limitadas por cuotas que representan apenas una séptima parte de las autorizadas a Hong Kong o China, y por aranceles que alcanzan hasta 57%.

Nuestro vecino se compromete a quitar inmediatamente las cuotas para los bienes que cumplan las reglas de origen acordadas, es decir, para más de 90% de lo exportado a EUA por esta actividad. Para los no originarios, a la entrada en vigor del Tratado sólo quedan 14 de las 111 categorías sujetas a cuota, retirándose 10 en siete años y 4 en diez. Tal nación garantiza asimismo recortar inmediatamente todos los aranceles superiores a 20%, fijándolos en ese nivel inicial y eliminándolos conforme al calendario de desgravación negociado para cada producto.



GRAFICA 7

**PLAZOS DE DESGRAVACION ARANCELARIA: TEXTILES**  
(Porcentajes de flujos comerciales, medidos en dólares)  
Envíos de México a E.U.A. y envíos de E.U.A. a México.



En cuanto a supresión de aranceles, Estados Unidos desgrava de inmediato 45% de nuestras ventas y a 10 años 6%; en cambio, nosotros lo hacemos para 21% de lo que importa más 16% a diez años.

En reglas de origen, la básica estipula que los bienes textiles y del vestido se consideran originarios si están hechos con hilo fabricado en la zona de libre comercio. Se exceptúan ciertos hilos e hilados, suéters de acrílico y alfombras, para los que exige que la fibra esté elaborada en la zona. En cambio, los artículos de seda y lino son originarios, aún si están hechos con hilos o telas compradas fuera de la zona. Además, para dar flexibilidad a la industria, se establecen niveles máximos hasta los cuales se pueden exportar bienes no originarios de la región gozando de las preferencias arancelarias convenidas. Desde luego no afectan a los que si cumplen con las reglas de origen; es factible exportar éstos sin limitación, al amparo de dichas preferencias.

Energía y Petroquímica.- Se respetan plenamente los principios consagrados en nuestra constitución; quedan reservados a favor de México el dominio directo y la producción de petróleo y los hidrocarburos sólidos, líquidos y gaseosos, incluido el gas artificial, la petroquímica básica y sus insumos, y la propiedad y el uso de ductos; se conserva el monopolio estatal en el comercio de electricidad y productos petroleros primarios y básicos; se prohíbe tanto la celebración de contratos de riesgo en la exploración y prestación de servicios que impliquen pagos en especie, cuanto la instalación de gasolineras extranjeras. No se contrae ninguna obligación para abastecer de petróleo u otro energético a los países signatarios.

No se alteran los permisos de importación y exportación para energéticos y petroquímicos, pero se asegura el acceso a su exportación a los mercados de la zona.

Se asiente en permitir la generación e importación privada de electricidad y otros energéticos para autoconsumo y la venta de remanentes, a través de la Comisión Federal de Electricidad y de Petróleos Mexicanos. En petroquímica, se reconoce la evolución tecnológica internacional para redefinir la lista de productos básicos.

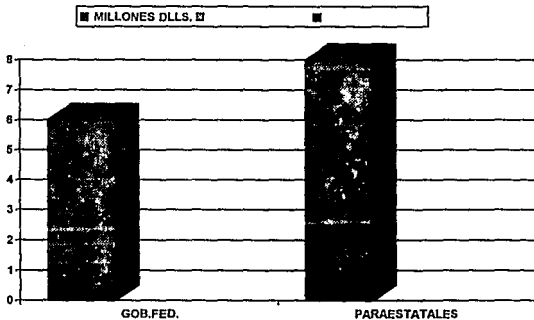
- Compras Gubernamentales.- Desde un principio, los fabricantes mexicanos adquieren acceso a un mercado superior a los 70 mil millones de dólares, importe de las compras gubernamentales federales en Estados Unidos y Canadá, que puede triplicarse en la medida en que las entidades federativas de esos países se incorporen a las disciplinas del TLC en esta materia.

En cuanto a la entrada de proveedores estadounidenses y canadienses a las adquisiciones federales en México, se concede trato nacional en la adjudicación de contratos del gobierno federal con valor igual o superior a 50 mil dólares y a 250 mil si se trata de entidades paraestatales. Los límites en los de obra pública son de 6.5 y 8 millones, respectivamente.

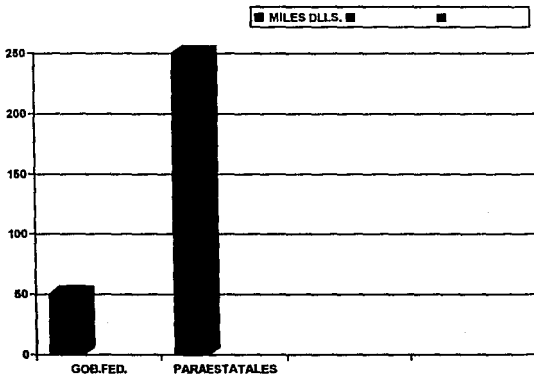
México se reserva el derecho de no licitar internacionalmente un porcentaje de los contratos de obra pública celebrados por entidades y dependencias federales; y de las adquisiciones de bienes y servicios realizadas por Pemex y CFE. Al iniciarse el Tratado, el porcentaje es de 50% para reducirse a 30% en el décimo año, desapareciendo posteriormente.

GRAFICA 8

**COMPRAS DE GOBIERNO: Acceso a Proveedores de E.U.A. y Canadá**  
(Límites inferiores para el acceso)



GRAFICA 9



En las compras no energéticas del sector público federal, se mantiene una reserva similar hasta por 1,000 millones de dólares anuales durante el decenio inicial, para elevarse a partir de entonces a un límite permanente de 1,500 millones. Todos los topes establecidos se ajustan para reflejar los efectos de la inflación medidos en moneda estadounidense.

**-Liberalización al comercio de servicios**

En las economías de América del Norte, los servicios representan más de dos tercios del PIB regional y son parte fundamental e inseparable del comercio de mercancías. El TLC los divide en dos grandes áreas: comercio transfronterizo de servicios y servicios financieros.

Los principales acuerdos en estos rubros se reseñan en seguida:

**A) Comercio transfronterizo de servicios.**

Se alcanzan acuerdos relativos a actividades tan diversas como construcción, transporte terrestre, telecomunicaciones, comercio al mayoreo y menudeo, servicios portuarios, aéreos especializados, de reparación y mantenimiento, de telecomunicaciones con valor agregado y turísticos, entre otros. Están fundamentados en los principios de no discriminación a los prestadores de servicios y de no obligatoriedad de residencia. Entre tales acuerdos destacan los siguientes:

**-Servicios profesionales:** procedimientos para que colegios y asociaciones profesionales de los signatarios puedan convenir voluntariamente en

reconocimiento mutuo de licencias, en el caso de México con participación de la Secretaría de Educación Pública.

- Telecomunicaciones: Sin cambio la concesión otorgada a Teléfonos de México. Los servicios públicos de telecomunicaciones no son negociados. En cambio, al comenzar el Tratado desaparecen las restricciones a la inversión extranjera en servicios con valor agregado, tales como correo electrónico y procesamiento distante de datos (con excepción del videotexto y la conmutación mejorada de datos, que se liberan en 1995).

- Autotransporte de pasajeros.- Apertura gradual. Al iniciarse el Tratado, los operadores mexicanos de autobuses turísticos pueden dar servicio al mercado fronterizo estadounidense, y a los tres años ofrecerlo en todo su territorio (si lo hacen con itinerario fijo sobre la base de reciprocidad).

- Autotransporte de carga.- También de manera recíproca, durante los primeros tres años, Estados Unidos permite la entrada de nuestros camiones a sus estados fronterizos, siendo factible un 49% de inversión foránea en las empresas del sector; al sexto se facilita por completo el cruce para la prestación del servicio; al décimo, ambos países permiten la propiedad extranjera de las empresas hasta 100% del capital.

- Servicios intensivos en mano de obra.- (Construcción, reparación y mantenimiento): Estados Unidos y Canadá abren por completo sus mercados.

lo que permite a México consolidar "nichos" en donde tenemos ventaja comparativa por dotación de recursos.

La apertura en esos y otros servicios ha de ser un apoyo a la estabilización macroeconómica de la República, pues somete sus precios a un efectivo proceso de competencia internacional.

#### B) Servicios Financieros.

El Tratado contiene disposiciones que promueven la competitividad de los intermediarios financieros mexicanos, cuidando que la apertura sea gradual y que el control del sistema de pagos quede en manos de nacionales. Para ello se otorga el derecho a que las instituciones bancarias, de valores y de seguros de Estados Unidos y Canadá establezcan subsidiarias aquí, conforme a los principios de:

- Trato nacional y "nación más favorecida": cada signatario garantiza un tratamiento no discriminatorio a subsidiarias de los otros firmantes, tanto a las instituciones nacionales cuanto a las de cualquier otro país que operen en territorio mexicano;
- Reserva cautelar: permite a cada firmante establecer reglas para garantizar el sano funcionamiento de su sistema financiero y cuidar los intereses del público;
- Liberalización progresiva: asegurar el tránsito gradual hacia un sistema financiero abierto en América del Norte, y



- Reserva nacional: se excluyen las actividades relacionadas con la política monetaria y cambiaria de cada signatario, las de su banca de desarrollo y sistema de seguridad social, así como las operaciones con recursos gubernamentales que no se realicen por intermediarios que compitan entre sí.

Con base en lo anterior, se logran acuerdos relativos sobre la liberalización de diversos segmentos del sector financiero mexicano. Sobresalen los siguientes:

- Bancos: para los seis primeros años de vigencia del TLC, se establece un límite en la participación del conjunto de subsidiarias de bancos estadounidenses y canadienses en el capital total del sistema bancario: se incrementa de 8% a 15%. Además, en dicho período ninguna subsidiaria de un banco extranjero puede poseer más de 1.5% del capital bancario total. A partir del séptimo año desaparecen las restricciones del conjunto e individual, pero se establece una salvaguarda que permite congelar transitoriamente el crecimiento de las subsidiarias de fuera si rebasan el 25% del capital bancario, o si una de ellas sobrepasa 4% individual a través de adquirir un banco mexicano. Esta salvaguarda tiene como propósito asegurar, de manera permanente, que nuestro sistema de pago permanezca bajo propiedad mayoritaria de nacionales.

- Casas de bolsa: La concurrencia de subsidiarios estadounidenses y canadienses, en conjunto, también está limitada durante el primer sexenio: el límite crece de 10% a 20% en el período, y al término, para una subsidiaria individual, llega a 4%. Del séptimo año en adelante existe una salvaguarda: inmovilizar por un tiempo el avance de las casas de bolsa de fuera si rebasan 30% del capital del sistema bursátil.

- Aseguradoras: Se establecen dos esquemas para que las de Estados Unidos y Canadá ingresen aquí: a) coinversión con aseguradoras mexicanas: su injerencia puede crecer de 30% en 1994 a 51% en 1998 y hasta 100% en el año 2000; b) constituir subsidiarias en México, sujetas durante los primeros seis años a un límite individual de 1.5 del capital asegurador y a un tope de conjunto que sube hasta 20% en el 2000, cuando las limitaciones se cancelan.

La apertura financiera mexicana se extiende a las arrendadoras, las empresas de factoraje y las instituciones de objeto limitado, sujetándolas a topes análogos a los descritos.

Los otros socios del TLC se abren a nuestros intermediarios financieros; Canadá los exime del máximo de 25% en el capital de un banco y de los límites existentes a la participación extranjera en los activos bancarios; Estados Unidos otorga una exención de cinco años de la legislación que hoy afecta a los grupos financieros mexicanos con presencia bursátil, y ambas naciones se comprometen a aumentar la transparencia y reducir la discrecionalidad de las decisiones adoptadas por sus autoridades estatales o provinciales.

**BANCOS DE ESTADOS UNIDOS Y CANADA EN MEXICO:  
PERIODO DE TRANSICION**

- 1.. Seis años con límites máximos, uno individual de 1.5% del mercado total y otro agregado, que inicia con 8% y termina con 15%.
2. A partir del séptimo año se elimina la restricción y, si la inversión extranjera llega a exceder el 25% del mercado nacional, entra en vigor una salvaguarda transitoria.
3. Queda prohibida la adquisición de bancos si la institución resultante supera el 4% del mercado nacional.

**3.-Reglas que promueven la inversión**

Por su abundancia de mano de obra, la economía mexicana complementa a las de Estados Unidos y Canadá ante la necesidad que afrontan los productores de los tres países de elevar su competitividad internacional. El abatimiento de las barreras comerciales en América del Norte permite a las empresas fraccionar sus procesos productivos, ubicando cada parte allí donde el costo para realizar las operaciones sea menor. A fin de promover este proceso, el Tratado contiene disposiciones que dan seguridad a los inversionistas.

Se establecen cinco principios fundamentales a los que se ajustan los signatarios:

- En cada país, el inversionista de alguno de los otros dos goza de un trato no discriminatorio en cuanto al establecimiento, adquisición, expansión y administración de sus negocios o en los que participe de conformidad con la legislación local;
- Otorgan a los inversionistas de la zona todos los beneficios que den a inversionistas de otros países;
- Los gobiernos no imponen requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, tales como exportar un porcentaje de la producción, usar insumos nacionales o requerimientos de balanza de divisas, salvo en los casos y bajo las condiciones expresamente convenidas en el Tratado;
- Se garantizan la libre convertibilidad de moneda y las transferencias al exterior, incluyendo intereses, regalías y pagos por asistencia técnica, excepto situaciones de quiebra o conducta criminal, y
- Los gobiernos pueden expropiar las inversiones hechas en su territorio por causa de utilidad pública, conforme a su legislación nacional, pero han de indemnizar de acuerdo con el valor de mercado de lo incautado.

Si un inversionista considera que alguno de los gobiernos no se ajusta a estos principios, puede recurrir a foros internacionales de arbitraje para ventilar su querrela, siempre que se respeten la legalidad, reciprocidad, igualdad jurídica e

imparcialidad; así lo ordena, para el caso de México, el artículo 8 de la Ley de Tratados.

**-Resolución de controversias.**

Respecto a la resolución de controversias, se prevé que ocurran fricciones o diferencias de criterio respecto de los derechos y obligaciones que se adquieren. Para atender estas eventualidades, el Tratado establece un mecanismo para la resolución de controversias, y otro específico para querellas relacionadas con la aplicación de medidas contra prácticas desleales de comercio internacional (antidumping y compensación de subsidios indebidos). El primero considera las siguientes etapas, con plazos máximos de duración de cada una:

- Consultas: cada signatario puede pedir a otro la celebración de consultas sobre cualquier tema, solicitud que tiene, por obligación, que atenderse. El otro socio participa si tiene interés en el asunto;
  
- Intervención de la Comisión de Comercio de América del Norte: si la controversia no se resuelve en la etapa de consultas, esta Comisión, integrada por los tres ministros de comercio, interviene en busca de un arreglo, para lo cual puede apoyarse en asesores técnicos, grupos especiales de trabajo, utilizar oficios o recomendaciones, y
  
- Grupos consultivos y de arbitraje: Si la Comisión no resuelve, las partes solicitan la formación de un grupo arbitral, eligiendo a sus miembros de modo que se garanticen objetividad e imparcialidad. Así, el procedimiento para la

selección de árbitros, propuesto por México, estipula que cada parte elija entre una lista de candidatos propuestos por la otra.

Medidas antidumping o de compensación de subsidios indebidos: el Tratado abre la posibilidad de que el país afectado en sus exportaciones opte por recurrir a un grupo arbitral semejante al considerado en el mecanismo genérico de solución de controversias, en lugar de apelar a los mecanismos judiciales competentes en la nación que aplica la medida. Este procedimiento perfecciona al existente en el Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá, con base en la experiencia de ambos desde la entrada en vigor de su convenio.

Por lo que hace a los aspectos operativos, la instrumentación de lo convenido en materia de comercio de bienes requiere que las aduanas de los tres países operen de manera ágil y al menor costo posible. Para este efecto, se acordó:

- Eliminar, a partir de junio de 1999, los derechos de trámite en las aduanas para importaciones que califiquen para el trato preferencial;
- Establecer un proceso de certificación de origen común en los tres países, confiando en lo declarado por el exportador pero sujeto a auditorías de verificación, de manera análoga a como se manejan hoy las obligaciones fiscales;
- Permitir que el certificado de origen ampare un solo embarque a todos los que se realicen de la misma mercancía durante un año;

- Ofrecer que la aduana del país importador expida dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología empleada en los mismos, a fin de dar certidumbre y seguridad jurídica a los exportadores, y

- Establecer un sistema de cooperación aduanera para asegurar la interpretación y aplicación uniformes de las reglas de origen, intercambiar información estadística y crear un esquema de consultas y solución de diferencias técnicas en materia de operación aduanera.

Cabe anticipar, además, que se desarrollen servicios privados de consultoría en lo referente a reglas de origen y su certificación, como ocurre en el caso del Acuerdo de Libre Comercio Estados Unidos-Canadá.

## CAPITULO IV

### LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y SUS FINANZAS

#### 1.- El Ciclo Económico de la Empresa:

La aparición de las finanzas, se inició con la creación de la moneda, lo que facilitó el proceso de intercambios en un mercado al que concurrían los oferentes y demandantes de productos y servicios, eliminando el trueque que funcionaba antes de la aparición de la moneda, base de procesos de intermediación complicados e ineficientes, que entorpecían el funcionamiento de los mercados.

La aparición de la moneda como el primer instrumento financiero que permitió un funcionamiento más ágil y eficiente de los mercados en una economía fue el inicio de un proceso de evolución que finalmente se transformó con el tiempo.

El desarrollo económico así como la tecnología propiciaron los sistemas financieros de características complejas, que actualmente conocemos y que operan en forma instantánea y permanente a nivel mundial.

Al desarrollo económico contribuyeron la aparición de nuevas tecnologías de nuevos productos y servicios y la evolución de un sistema financiero creciente que opera como palanca para el crecimiento económico, por medio de una intermediación muy dinámica en cuanto a la obtención o asignación de capital financiero.



La creación de la moneda y la aparición de mayores instrumentos financieros fueron un proceso eficaz para que el intercambio de bienes y servicios en los mercados fuera más abierto, lo que fue permitiendo darle una connotación a la actividad económica, que permitió la búsqueda y el logro de metas de eficiencia en términos de la necesidad y calidad de los productos, la logística y la reducción de costos todo en beneficio de los consumidores; y favorecer además el crecimiento económico y un proceso de mejoría en los niveles de vida, ya que, a través de esta mayor eficiencia en el funcionamiento de los mercados, se logró directamente una mejor distribución del ingreso, al abatir costos que, anteriormente eran altos para darse una participación más productiva en los mercados.

El ciclo económico de la empresa se inicia con dinero y termina con dinero. Es decir, inicia con recursos financieros, y para ser exitosa debe de terminar con más recursos financieros.

En este ciclo económico de asignación y utilización de capital financiero y dentro del proceso de transformación e integración del producto, la empresa genera un valor agregado que la sociedad recibe y utiliza para su provecho. Así la empresa enfrenta también el reto de retener y ampliar su participación en el mercado. Es decir, la empresa enfrenta el reto de que cada vez que aplique una mayor cantidad de recursos financieros tiene que obtener al final del proceso productivo una proporción mayor de recursos financieros que no es más que otra forma de decir que el reto de las empresas es generar cada vez mayor valor agregado. La responsabilidad particular de la empresa está entonces en relación con su capacidad para generar un valor agregado que le permita su permanencia en cualquier mercado a un largo plazo, esto a su vez le

ofrece a la empresa oportunidades de crecimiento a través de una expansión y un mejor posicionamiento.

Por otro lado, las empresas modernas viven en un proceso permanente de presiones para lograr esa permanencia y presencia por la expansión de los mercados, ahora mucho más importantes con la globalización de la economía, por la aparición de tecnología, productos y servicios nuevos que generan un proceso de cambio permanente y que tienen un gran efecto en las empresas. Todo lo anterior obliga a que la actividad empresarial esté consecuentemente en un proceso permanente de planeación estratégica, dinámica y flexible, para tratar de anticiparse a las necesidades de los mercados futuros, con una actitud de transformación que demanda nuevas inversiones, nuevas tecnologías, recursos financieros adicionales y, desde luego, un capital humano con talento, con conocimiento y con un liderazgo visionario.

De todo lo anterior se desprende que, dada la naturaleza de la actividad económica, de sus ciclos, que siempre se inician con la asignación de capital financiero, la participación de la empresa puede verse limitada, entorpecida o inhibida por una ineficiente, no oportuna, no suficiente, asignación de capital, para que en primera instancia se lleven a cabo los procesos de la obtención de recursos para la formación de capital humano, de desarrollo, de investigación, de posicionamiento del mercado, de expansión de la producción, de introducción de nuevos productos, y así sucesivamente, de acuerdo con las necesidades futuras de los posibles consumidores en cualquier nivel de la cadena económica, por una parte. Y por otra, la asignación de los recursos adicionales, materiales y tecnológicos, que demandan un proceso integral de

calidad total de los mercados globales altamente especializados, diversificados, competitivos, vulnerables y cambiantes.

Al reflexionar sobre la función financiera en las empresas, en cuanto a la realización de su ciclo económico con generación de un valor agregado; la obtención de utilidades óptimas como compensación al capital de los accionistas en proporción al riesgo involucrado en la actividad empresarial, y a los costos de capital inherentes, nos permite ubicarnos en la magnitud y trascendencia de la responsabilidad fiduciaria del ejecutivo en finanzas hacia la empresa, sus accionistas, su participación en los mercados financieros y consecuentemente hacia la sociedad, ya que la eficiencia en la actuación del ejecutivo de finanzas en cuanto a la obtención, asignación, aprovechamiento y retorno del capital financiero, trasciende las fronteras de la propia empresa y ubica esta responsabilidad en un ámbito más amplio, por el efecto que las decisiones financieras que se toman en las unidades microeconómicas tienen en la economía global.

La trascendencia de la función financiera empieza con su participación en los mercados para la obtención de recursos demandados, y continúa con una asignación eficiente, enfocada a proyectos donde se asegure el máximo aprovechamiento de estos capitales y un retorno oportuno de los mismos, de tal manera que se genere además un valor agregado, suficiente y concretamente medible, en términos económicos y financieros.

Se hace hincapié en este capítulo respecto a las finanzas en la pequeña empresa, en virtud de que como resultado de una investigación se encontró que la mayoría de ellas, tanto pequeñas como medianas generalmente cuentan sólo

con un contador, en ocasiones con un pequeño departamento contable, sin embargo las decisiones sobre finanzas las toman los dueños, sin tener la menor idea de que la actividad que están realizando son finanzas.

Por tal motivo este capítulo está enfocado a dar una idea global de lo que representa la función financiera así como la importancia que conlleva el que sea una persona con los conocimientos y habilidades necesarios la que efectúe estas actividades y que como resultado de su trabajo la administración de la empresa tome las mejores decisiones.

La actividad financiera está determinada por una doble dirección: la inversión de los recursos y la recuperación de los mismos.

En torno a estos dos propósitos, engarzan todas las funciones financieras, que pueden generalizarse en tres grandes áreas: la planeación, la contraloría y la tesorería.

Las pequeñas y medianas empresas en su inicio tienen desventajas relacionadas con la suministrar de capital, normalmente la aportación de capital la tiene que realizar el dueño de la empresa en virtud de que al no contar con estados de operaciones, balances generales y otros registros de crédito y de otra clase que pueden dar algún grado de objetividad para formar un juicio sobre las perspectivas futuras, el acreedor o accionistas en potencia carecen de una base firme para asumir los muy considerables riesgos que están en juego. El resultado inevitable es que muchas fuentes de financiamiento, especialmente las fuentes institucionales, rehusan asumir estos riesgos o insisten en exigir estipulaciones protectoras de tal índole que la extensión de su posible

participación queda seriamente limitada. De esta manera, un banco puede estar dispuesto a hacer un préstamo limitado a corto plazo, siempre que él esté bien protegido por un colateral de alta calidad con un valor sustancialmente superior al importe del préstamo. Un préstamo que es sólo una fracción del inventario o de las cuentas por cobrar no resolverá el problema del capital de trabajo de un negocio pequeño que se halla en proceso de crecimiento.

Muchas empresas de este tipo, nuevas y en marcha recurren frecuentemente al crédito comercial procedente de los abastecedores. Primordialmente porque los proveedores desean conseguir nuevos clientes, muestran a veces una actitud muy tolerante hacia estos negocios, siempre que la dirección de pruebas de buena fé en sus negociaciones. El crédito mercantil tiene la categoría de una de las mayores fuentes de fondos a corto plazo en los negocios pequeños y medianos.

En estas empresas la suministración de capital puede ser influida adversamente por la existencia de la administración de una sola persona ya que por las innumerables tareas que realiza da poca prioridad a los asuntos financieros, pues le parece que son más aplazables; no se concede el tiempo suficiente para mantenerse informado sobre las implicaciones financieras, de la cuidadosa proyección de las necesidades y al cultivo de las fuentes de capital importantes en el mercado de capital algo informal en que estos negocios operan.

Los negocios pequeños y algunos medianos no pueden satisfacer sus necesidades de fondos en el mercado de capital , necesita gastar un tiempo y un esfuerzo considerable cultivando este mercado antes de que se

obtengan los resultados deseados, debido a que deben cumplir con ciertos requisitos para que sus valores se inscriban para su contratación en las bolsas.

Dichos requisitos son entre otros:

- **Negocio en marcha con activos y capacidad de ganar utilidades sustanciales.** Las acciones de la compañía deben tener una distribución y una actividad potencial suficientemente amplias para que pueda esperarse que se desarrolle un mercado de oferta y demanda razonable.

- **Debe tener un mínimo de accionistas.** Debe poseer determinado número de acciones y someterse a diversas Reglas de la Bolsa de Valores que exige una auditoría independiente, publicación de estados financieros, etc.

A través bien de la ignorancia, la impaciencia o la pura temeridad, muchos negocios nuevos y en marcha trabajan en escalas muy por debajo de la que la industria y el mercado exigen como requisito previo para su permanencia, estabilidad y capacidad de obtener ganancia. Para esos negocios el crecimiento es vital para la supervivencia. Hay un gran sentido de urgencia para alcanzar el punto de equilibrio de la capacidad de realizar utilidades en el tiempo más corto posible; y si el negocio promete, hay la oportunidad de que crezca tan rápidamente como las capacidades humanas, físicas y financieras lo permitan. No es extraordinario encontrar que un negocio en sus primeros años duplica o triplica su volumen de ventas de un año al siguiente. Esa tasa de crecimiento da al negocio un apetito casi insaciable de nuevo capital. Sin embargo, hasta que llegue al punto de equilibrio y lo pase, el negocio tiene poca atracción para los inversores externos y poca, si es que tiene alguna, para

obtener fondos en fuentes internas. Las operaciones en este período temprano pueden constituir realmente un drenaje adicional de fondos debido a un exceso neto de los costos sobre los ingresos. Un negocio en estas circunstancias tiene poca capacidad para sostenerse, y el más ligero revés crea una crisis mayor de carácter financiero.

## **2.- Planeación Financiera**

El punto de partida de cualquier programa de financiamiento de un negocio es un cálculo cuidadoso de las necesidades. La base usual de los presupuestos económicos es la información pasada inmediata, modificada por las variaciones previsibles durante el período al que se refiere el pronóstico. Sin la ventaja de un período de realización sobre el cual basar las suposiciones, es muy difícil adelantar una información tan vital como el importe y el momento de ocurrencia de los pedidos de los clientes, la experiencia de crédito con los clientes y los márgenes de utilidades con el grado de exactitud necesario para hacer que el pronóstico sea útil.

A la necesidad esencial de pronosticar fondos, debe añadirse que los negocios nuevos e incluso los que ya están en marcha conllevan con frecuencia una dirección inexperta. Como la idea que alimenta el impulso hacia la independencia en los negocios normalmente se desarrolla de la experiencia en áreas distintas a las finanzas, el problema fundamental de pronosticar la necesidad de fondos es complicado a veces por una falta de comprensión de los medios mediante los cuales las transacciones mercantiles se convierten en problemas financieros. Los errores cometidos al proyectar las necesidades que resultan de la inexperiencia son especialmente comunes en el cálculo de la

absorción de fondos en el capital de trabajo a medida que la producción y las ventas progresan.(10)

La incompetencia en terreno financiero puede no ser desastrosa. Los efectos de la ignorancia dependen de la naturaleza y magnitud de los errores, las circunstancias que pueden bien aumentar o amortiguar los efectos, la rapidez con que la dirección puede reconocer y enmendar sus errores. Por otra parte, la incompetencia de la dirección es considerada como la causa primordial de fracaso entre los negocios pequeños.

En algunos casos las empresas pequeñas no cuentan con un ejecutivo financiero; sin embargo en la actualidad se deben dar cuenta que no es un lujo de las grandes empresas.

La planificación de las finanzas es una necesidad, máxime en las pequeñas y medianas industrias.

La planificación financiera forma parte de las tareas del Ejecutivo de Finanzas. Los planes y presupuestos financieros proporcionan mapas que marcan las trayectorias a seguir para alcanzar los objetivos de la empresa. Además, estos instrumentos proporcionan una estructura para coordinar las diversas actividades de la empresa y actúan como mecanismo de control para establecer un patrón de funcionamiento respecto al cual pueden evaluarse los resultados reales.

(10)Pearsons Hunt, D.C.S., Charles M. William, D.C.S. y Gordon Donaldson, D.C.S. "Financiación básica de los negocios" Textos y Casos, Edit. Utcha. Vol. 2. México, 1982,1964.



Dos aspectos fundamentales del proceso son la planeación de efectivo y la planeación de utilidades. La primera que por lo general se realiza al elaborar el presupuesto de caja o efectivo, debe su importancia al hecho de que el dinero efectivo es el elemento primordial de la empresa; de no contar con una cantidad de efectivo adecuada, sin importar el nivel de utilidades, la empresa perdería solvencia y acabaría en la bancarrota. La planeación de las utilidades generalmente se lleva a cabo con estados financieros pro-forma que muestran niveles anticipados de utilidades, activos, pasivos y capital. Los presupuestos de efectivo y los estados pro-forma, no sólo son útiles para la planeación financiera interna ya que también los acreedores actuales y futuros tienen por costumbre solicitarlos.

Los planes financieros se pueden realizar a largo o a corto plazo.

#### Planes a Corto Plazo.-

El proceso de planeación financiera a corto plazo refleja los resultados que se esperan a partir de acciones a un plazo cercano. La mayoría de estos planes suelen abarcar períodos de un año.

#### Planes a Mediano y Largo Plazo.-

El proceso de planeación financiera a mediano o largo plazo refleja los resultados que se esperan a partir de acciones a un plazo lejano o futuro. La mayoría de estos planes suelen abarcar períodos de dos a más años.

Entre sus principales insumos se encuentra la predicción de ventas, así como formas diversas de información operacional y financiera; los resultados clave

comprenden, por su parte ciertos presupuestos de operación, presupuestos de efectivo y los estados financieros pro-forma.

Por medio de la predicción de ventas se desarrolla un plan de producción que considera el tiempo necesario para convertir un artículo de materia prima a producto terminado. Los tipos y cantidades de materia prima requeridos durante el período de predicción pueden estimarse a partir del plan de producción. Con base en estas estimaciones de uso de materia prima, puede desarrollarse un programa de cuánta materia prima se debe comprar y cuándo. Pueden hacerse las estimaciones de mano de obra directa requerida, ya sea en horas-hombre, o en dinero. También pueden calcularse los gastos de fábrica de la empresa. Por último pueden utilizarse los gastos de operación, específicamente de las ventas y los gastos administrativos con base en el nivel de operaciones necesarias para apoyar las ventas predichas. Una vez que se han preparado estas series de planes, se elabora el Estado de Resultados pro-forma, creando así el presupuesto de efectivo, con base en descomposiciones mensuales o trimestrales de recepción y desembolso de efectivo.

Planificar, por tanto, es concebir y elaborar, con el mayor grado de detalle posible, lo que se espera y prevé hacer en un tiempo futuro y diseñar la manera como se piensa lograr.

La capacidad para planificar se basa en la experiencia anterior y en la información de que se dispone sobre el funcionamiento de la empresa.

Si se tienen buenos registros contables será más sencillo obtener la información que se necesita en el momento que se desee.

El ejecutivo financiero debe mirar más allá de los estados financieros de su compañía para comprender y analizar los problemas potenciales o existentes que aparezcan en la situación financiera.

El ejecutivo de finanzas evalúa los informes contables, produce datos adicionales y toma decisiones basadas en análisis subsecuentes.

El objetivo del ejecutivo en finanzas debe ser alcanzar las metas de los propietarios (accionistas) de la empresa, maximizar su riqueza.

### **3.-El Ejecutivo de Finanzas**

Para que el ejecutivo en finanzas pueda planificar las tareas a realizar debe tener conocimiento sobre varios aspectos, entre ellos: conocer bien la estimación de los ingresos y el tratamiento fiscal. Respecto de depreciaciones, ya que existen regulaciones que señalan la manera en que ciertos activos pueden depreciarse y señalan el valor y período de depreciación, amortización, reserva por agotamiento, así como se debe ajustar el flujo de efectivo, ya que son cargos que no implican desembolsos.

Debe conocer respecto de gastos, tales como: intereses y dividendos. Los intereses aparecen como un gasto en el estado de resultados y corresponde a pagos hechos por la empresa a sus acreedores (prestamistas) por dinero recibido.

Los dividendos representan la distribución de ganancias a los dueños o accionistas de una corporación y no son deducibles de impuestos. Deben

pagarse a partir de flujos de efectivo de la empresa, y a menudo se deducen de sus utilidades netas (después de impuestos).

El ejecutivo financiero debe tener conocimiento del valor temporal del dinero, es decir, del valor presente y futuro de la empresa, así como de los beneficios futuros que se espera resulten de ciertas medidas.

Otra función muy importante del ejecutivo de finanzas es la medición del riesgo, en su acepción más elemental el riesgo puede definirse como la posibilidad de sufrir pérdidas. Los activos que presentan mayores posibilidades de experimentar pérdidas se consideran como más riesgosos que los que tienen menos. En términos más formales, la palabra riesgo se usa indistintamente como incertidumbre para referirse a la variabilidad de los rendimientos esperados, relacionada con un activo dado.

Se puede obtener una idea del comportamiento del riesgo mediante el uso del análisis de sensibilidad que es la consideración de un número de posibles resultados al evaluarse una inversión de activos. El procedimiento básico consiste en evaluar un activo usando ciertos cálculos de rendimiento, a fin de tener una idea de la variabilidad entre los resultados. Un enfoque muy generalizado comprende la estimación del rendimiento pesimista (peor), el más posible (esperado) y el optimista (mejor) en relación con un activo determinado.

El riesgo puede considerarse no sólo con respecto al período de tiempo actual, sino como una función creciente de tiempo. Aún cuando puede esperarse que los rendimientos relacionados con un activo dado se asemejen a una anualidad, y por tanto, tengan valores esperados similares para cada período, es muy

común encontrar que tienen grados de riesgo diferentes. Aun si no se cree que los valores esperados son iguales en cada año, las distribuciones de probabilidad de los rendimientos se volverán más dispersas con el paso del tiempo debido a la dificultad de predecir exactamente los resultados futuros; por lo general cuanto más hacia el futuro se predigan, tanto más variables y, por consiguiente más riesgosos serán los valores predichos.

Una función de gran importancia encomendada al ejecutivo de finanzas es el apalancamiento de la empresa, es decir, la capacidad que tiene una empresa de emplear activos o fondos de costo fijo, con el objeto de maximizar las utilidades de los accionistas. Los cambios en el apalancamiento propician variaciones tanto en el nivel de rendimiento como en el de riesgo correspondiente. En este contexto el riesgo se refiere al grado de incertidumbre que se asocia a la capacidad de la empresa para cubrir sus obligaciones de pago fijo. El grado de apalancamiento que existe en la estructura de una empresa puede afectar significativamente su valor, alterando tanto el riesgo como el rendimiento.

De igual importancia es la función de análisis de equilibrio, ya que permite:

- 1) Determinar el nivel de operaciones que debe mantener para cubrir todos los costos de operación.
- 2) Evaluar la productividad asociada a diversos niveles de ventas.

La empresa debe conocer sus costos:

Para una empresa, el costo de los bienes vendidos y sus gastos de operación contienen costos fijos y variables. En algunos casos los costos específicos pueden presentar tanto elementos fijos como variables. Los costos fijos son una función del tiempo, no de las ventas, y normalmente se establecen mediante un contrato. Requieren del pago de cierta cantidad monetaria cada período contable. La renta, la luz, teléfono, son ejemplo de costos fijos.

Costos variables.- Estos varían en relación directa con las ventas, y a diferencia de los costos fijos, son una función del volumen, no del tiempo. Los costos de producción y envío son ejemplo de costos variables.

Costos semivARIABLES.- Comparten las características de los costos fijos y variables. Ejemplos de costos semivARIABLES serían las comisiones de ventas, que pueden ser fijadas con respecto a cierto volumen y aumentar a niveles más altos para volúmenes mayores.

El punto de equilibrio operativo de una empresa se define como el nivel de ventas en el que se cubren todos los costos de operación, fijos y variables, es decir, el nivel en el cual las utilidades antes de impuestos e intereses son nulas, se cubren todos los costos de operación.

Otra función de gran trascendencia es el análisis de estados financieros que se aplica normalmente en la elaboración de los estados de origen y utilización de fondos y al cálculo de las razones, todo esto con el objeto de evaluar el funcionamiento pasado, presente y futuro de la empresa. El estado de origen y

utilización de fondos permite analizar las fuentes y los usos históricos de los fondos de una empresa.

El conocer los patrones históricos del uso de los fondos permite planear adecuadamente las necesidades futuras de fondos a largo plazo.

El análisis por razones permite hacer una evaluación de la situación financiera de la empresa.

Otras técnicas, como los estados de origen y utilización de fondos, pueden emplearse para valorar algunos aspectos del desempeño de una empresa, pero la razón financiera es, en realidad, el instrumento de uso más generalizado. Los insumos básicos para el análisis de razones son el estado de resultados y el balance general del período o períodos que se consideren.

Utilizando los datos proporcionados por dichos estados, pueden calcularse diversas razones.

En relación con el estado de origen y utilización de recursos, las fuentes u orígenes de efectivo son aspectos que aumentan el efectivo de una empresa; la utilización comprende los conceptos de pago que reducen el efectivo de una empresa.

Por lo que toca a razones de los estados financieros de una empresa, es de interés para los accionistas (actuales y probables), acreedores, así como para la propia administración.

Existen dos procedimientos fundamentales para la utilización de razones financieras:

- 1.- El análisis seccional momentáneo.
- 2.- El análisis en períodos o series de tiempo.

El marcado con el número uno consiste en la comparación de diferentes razones financieras de la empresa en un momento dado. Toda empresa desea conocer la eficiencia de sus operaciones en relación con sus competidores. Se debe disponer de los estados financieros de los competidores para analizarlos. Al comparar dichos estados financieros con los de la empresa, se descubren las diferencias operacionales, las cuales si se modifican aumentarán la eficiencia.

El análisis en períodos o series de tiempo se lleva a cabo cuando se analiza el funcionamiento de la empresa según diferentes períodos o tiempos, la comparación del funcionamiento actual de la empresa con el pasado, mediante al análisis de razones, permite que la empresa determine si su desarrollo corresponde con lo planeado. Las tendencias de evolución pueden hallarse mediante comparaciones que abarquen muchos años, ya que el conocimiento de estas tendencias deben servir a la empresa para planear operaciones futuras.

Una sola razón no ofrece la información necesaria para juzgar el funcionamiento total de la empresa; sólo cuando se utilizan varias razones puede formarse un juicio adecuado en cuanto a la situación financiera total de la empresa.



Las razones índices o cocientes financieros pueden dividirse en cuatro grupos básicos: Razones de liquidez, de actividad, de endeudamiento y de rentabilidad. Como requisito general, los insumos necesarios para el buen análisis financiero deben incluir, por lo menos, el estado de resultados y el balance general. Los elementos importantes relacionados con las operaciones a corto plazo son la liquidez, la actividad y la rentabilidad, ya que proporcionan la información crítica para la operación a corto plazo de la empresa. Si ésta no puede sobrevivir a corto plazo, no es necesario recurrir a sus perspectivas financieras a largo plazo. Las razones de endeudamiento son útiles exclusivamente cuando se está seguro que la empresa ha enfrentado con éxito el corto plazo. (11)

De lo anteriormente señalado se desprende que el ejecutivo financiero tiene una responsabilidad muy grande sobre el buen funcionamiento financiero de la empresa, ya que con base en el resultado de su estudio y análisis en los estados financieros, así como su oportuna intervención para conseguir y aplicar los recursos, la empresa podrá hacer frente a cada circunstancia.

Una función muy importante que debe efectuar el ejecutivo de finanzas, es la de participar activamente en los mercados financieros, para la obtención de recursos monetarios necesarios destinados a apoyar y a apalancar la actividad económica de la empresa.

(11)Lawrence J. Gitman."Fundamentos de Administración Financiera". Ed. Harla, (3a.Ed.) México, 1986,82.

Su actuación no tiene que darse sólo en el ámbito interno de la empresa, es decir, debe participar en los mercados financieros a los que deberá concurrir anticipadamente, de acuerdo con las necesidades identificadas en una planeación financiera estratégica y flexible.

Las pequeñas y medianas empresas, sobre todo las primeras no tienen posibilidad de participar en el mercado financiero ya que, como se señaló anteriormente, necesitan cumplir con los requisitos que les señalan las bolsas de valores para su inscripción, motivo por el cual no pueden obtener financiamientos de esta naturaleza.

#### **4.-Evolución de las Finanzas**

En los últimos años se están palpando varias tendencias que han estado influyendo sobre las finanzas.

Al hablar de crecimiento y modernización de las empresas, se está hablando de someter a éstas a cambios como una reestructuración básica.

Los cambios en la forma en que se administran las empresas se están dando derivados de la intensa competencia global, los cambios en las regulaciones gubernamentales y la innovación en el uso de tecnología.

Las empresas ahora deben competir en innovación y calidad del producto, para esto están fijando nuevos estándares de calidad, de servicios al cliente y eficiencia, en el caso de las empresas grandes se están alejando de organizaciones burocráticas e ineficientes que ahogan la innovación y la actividad.

Un ejemplo de reestructuración de las empresas es el sistema que se ha venido utilizando en Japón y Estados Unidos, formado por la implantación de modelos corporativos basados en la relación existente entre calidad, información y tecnología.

Estos modelos se utilizan en grandes empresas, aunque algunas de sus ventajas innovadoras bien se pueden aplicar en empresas pequeñas y medianas que precisamente buscan su expansión.

Del análisis de varias empresas extranjeras se han observado algunas tendencias que están tomando países como el nuestro en camino al desarrollo y la modernización.

Se observó que hubo cambios en el carácter y costo del trabajo financiero, esto es, que las empresas están reasignando sus recursos existentes o bien, invirtiendo en recursos adicionales para lograr una mayor especialización y diversificación de los sistemas financieros y servicios necesarios para apoyar la administración de la estrategia global.

En algunas empresas las murallas entre finanzas y administración de línea se están derribando. El control financiero se está convirtiendo en una responsabilidad compartida por todos los miembros del grupo administrativo.

Las empresas con sistemas financieros basados en funciones elaboradas o burocracia están luchando para simplificar y modernizar sus sistemas.

El trabajo financiero en varias corporaciones cae dentro de tres tendencias u orientaciones.

La orientación de comando y control.

Esta orientación se encuentra en empresas con una organización funcional tradicional y un estilo administrativo de cadena de mandos. Se hace énfasis de la supervisión corporativa, la eficiencia operacional y la conservación de los recursos corporativos. En estas empresas la organización financiera proporciona una evaluación financiera independiente de los planes de negocios.

La orientación de conformidad.

Se encuentra en organizaciones que realizan un apreciable volumen de negocios con el gobierno, o en aquellas que se encuentran sujetas a una penetrante regulación gubernamental. La función financiera esta organizada como una burocracia, con rutinas fijas para el proceso de la información financiera. Esta orientación esta sujeta a responsabilidad externa, cumplimiento técnico con reglas y reglamentos, y procedimientos técnicos de registros contables. La organización financiera es depositaria de todo el conocimiento técnico y de procedimientos requeridos para el cumplimiento de regulaciones impuestas externamente.

Orientación de grupo competitivo.

Son aquellas empresas en las cuales el trabajo financiero se enfoca en el mercado, las que integran el trabajo financiero dentro de la organización del negocio y las que usan el estilo matriz de administración. Las compañías con esta orientación enfatizan el compromiso de usar el análisis financiero para mejorar la competitividad esencial de la empresa y la estratégica a través del servicio al cliente, el liderazgo financiero, el involucramiento de valor agregado con el grupo administrativo y un conocimiento especializado del negocio.

Se ha observado que gran número de empresas estan siguiendo una tendencia definida hacia la orientación de grupo competitivo y patrones relacionados de trabajo financiero.

Para lograr este cambio la empresa debe cambiar su filosofía operativa, debe reorientar su función financiera y debe efectuar cambios interrelacionados con las normas de éxito.

En la actualidad se está avanzando hacia la simplificación de procesos, se está adoptando el modelo de equipo competitivo del profesional financiero, pues éste instruye a los demás integrantes del equipo, sin que esto implique que las responsabilidades gerenciales de la organización financiera ya no sean relevantes o valoradas, el cambio hacia orientación de equipo competitivo sitúa el control dentro de una nueva ética de confianza y comunicación.

El ejecutivo de finanzas se debe involucrar totalmente con la empresa, su función se basa en la eficaz participación en la formación y ejecución de la estrategia competitiva.

El funcionario financiero en jefe no puede permitirse el lujo de operar sólo con los números, debe participar, debe entrar a la acción.

Ejemplo de modelo corporativo:

En vista de que los procesos de negocios se basan en la información, se necesita un modelo administrativo que reconozca la información como impulsora de los procesos de negocios. Se necesitan sistemas responsables administrativos, que reconozcan la información como impulsora de los procesos de negocios. Se necesitan sistemas administrativos para tecnología que reconozcan las características que la faciliten.

La inversión en información es la mayor inversión que se realiza en la corporación actual. La información impulsa cada proceso dentro de la corporación y entre la corporación y sus propietarios.

Cada empleado trabaja con información y, por consiguiente, es un trabajador de la información por lo tanto es responsable de crear, mantener y compartir la información necesaria para que la corporación mejore en forma continua sus relaciones con los propietarios.

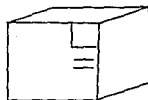
En el siguiente cuadro se muestran las tres etapas por las que la información y la tecnología atraviesan para apoyar a la nueva corporación. (12)

### TRES ETAPAS DE LA AUTOMATIZACION

¿Cómo añade valor la información sobre la tecnología?

#### ETAPA 1 - Automatización

Reemplazo del trabajo mental humano



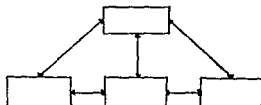
#### ETAPA 2 - Creación del Conocimiento

Ampliación del trabajo mental humano.



#### ETAPA 3 - Innovación del Sistema

Emergencia de nuevos sistemas Socio-económicos.



(12)R. Vincent, David "El nuevo modelo corporativo" Revista Ejecutivos de Finanzas Ed. IMEF. p.p. 38-55 Estudio realizado por el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.

En la etapa 1 las corporaciones usan tecnología para impulsar procesos similares a la producción, tales como sistemas de nómina, mayor general, inventario, facturación y distribución.

La información tecnológica hace posible la administración total de la información, compartirla y encontrar formas avanzadas de cooperación organizacional dentro de la corporación y entre ésta y sus propietarios.

Todo el personal de información tecnológica es responsable de garantizar que la tecnología adecuada esté disponible para apoyar los imperativos de negocios de la corporación. Al mismo tiempo, son también responsables de asegurar que la corporación no gaste más de lo requerido en tecnología.

Las inversiones de la etapa 1 se enfocan hacia la reducción de los costos en los negocios.

La importancia de esta etapa es el requerimiento de menos personal de oficinas.

La etapa 2 hace a la gente más capaz de realizar labores que añadan valor a los productos y servicios de la compañía. En vez de reducir los costos, las inversiones de esta etapa se proponen mejorar las relaciones con los propietarios mediante calidad mejorada, servicio intensificado, mejoras en la administración de recursos, innovaciones crecientes y mejores decisiones de inversión.



La etapa 3 permite nuevas formas de organización corporativas. Muchas grandes compañías han comenzado a suprimir niveles de administración corporativa, alternando la responsabilidad para administrar los recursos básicos al más bajo nivel organizativo posible. Durante la era industrial, costosos niveles administrativos proporcionaban controles requeridos para elevar al máximo el uso de los recursos industriales: capital, personal e información.

La organización jerárquica tradicional ahora se considera obsoleta, pues la organización jerárquica de arriba hacia abajo vigila los intereses de sus propietarios mediante grupos de control corporativo que hacen cumplir los estándares propuestos corporativos.

La corporación basada en la información reemplaza los mecanismos de control corporativos y las alianzas y cooperación de la unidad de negocios. Esto se consigue a través de la tecnología sobre la información.

Las inversiones de la etapa 3 unidas a una amplia educación administrativa, proporcionan la base para la nueva estructura organizacional descentralizada de tipo cooperativo.

**Interrelación entre los negocios.**

Este modelo enlaza los negocios en una cadena de valores y muestra el esfuerzo cooperativo entre los negocios, lo que resultará en un fuerte posicionamiento competitivo. Cada eslabón en la cadena de actividades representa un negocio completo con sus propios propietarios, principios de organización y fuerza impulsora. Los eslabones que se encuentran fuera de una estructura corporativa representan las alianzas claves. Tales alianzas

pueden tomar la forma de estrechas relaciones contractuales, negocios en participación o convenios de libre competencia.

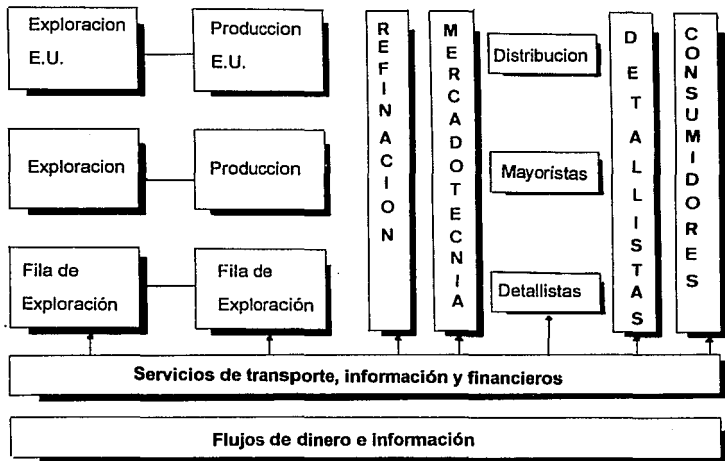
Ejemplo de interrelación entre los negocios:

**La nueva corporación**  
**Alianzas económicas hacia arriba y hacia abajo**

**Flujo de bienes, servicios e información**

**Alianzas hacia arriba**

**Alianzas hacia abajo**



Su fin es de orientarse más al producto y al cliente. Las empresas que ya han integrado sistemas financieros están reduciendo costos administrativos mediante el uso de tecnología actual de computadora.

Respecto a la organización cada negocio tiene sus principios que definen sus propósitos y expectativas de cada propietario así como sus objetivos.

## CAPITULO V

### **IMPACTO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO EN LAS FINANZAS DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.**

#### **1.-La firma del Tratado de Libre Comercio y la Pequeña y Mediana Empresa.**

Con la firma del Tratado de Libre Comercio la industria mexicana tenderá a sufrir varias alteraciones, pues a pesar de la reestructuración iniciada en 1985 persisten ineficiencias.

En primer término sería ideal la evolución anticipada del mercado interno, las inversiones por lo tanto dependerían de esta evolución y consecuentemente las exportaciones deberían surgir como resultado de la presencia de excedentes de producción.

Por otro lado, México es altamente dependiente de la tecnología extranjera, en maquinaria, equipo, materia prima, componentes, etc., haciendo necesario crear las condiciones financieras adecuadas para continuar la inversión, para que concluya el proceso de reestructuración y que esto haga posible fomentar el desarrollo de la investigación tecnológica con la finalidad de volvernos menos dependientes.

Se debe empezar con la automatización de la producción, organización, reducción de la mano de obra no calificada, inversión en capacitación, lograr procesos productivos más avanzados, etc.

Se puede afirmar que la evolución de nuestro mercado es la tendencia que debe predominar, por tanto paulatinamente deben ir desapareciendo escalas aisladas.

Asimismo se observa que si se firma el Tratado de Libre Comercio, a nuestras empresas les llevará algunos años obtener la eficiencia necesaria y la estabilidad debido principalmente a su mala calidad y que se enfrentarán a una gran diversidad de precios y de productos, sin tomar en cuenta los factores económicos que prevalezcan en ese momento en el país.

De no firmarse el Tratado de Libre Comercio, nuestra industria debe esforzarse por alcanzar el desarrollo industrial de una manera no tan precipitada, pero si buscando la estabilidad industrial interna para su posterior entrada a los mercados internacionales, sin embargo, no nos podemos dar el lujo de esperar un desarrollo interno ya que éste se visualizaría a largo plazo.

Nuestras empresas deben buscar la forma, como lo han hecho en diversas circunstancias de enfrentar esta competencia, es necesario que su producción alcance tal nivel de competitividad que empiece a crear la necesidad de sus productos tanto a nivel nacional como internacional.

La eliminación de barreras comerciales modificará las decisiones de la empresa y de los consumidores. Al desaparecer los obstáculos, las empresas buscarán utilizar sus recursos (capital y trabajo) en forma tal de igualar los costos de producción nacionales con los internacionales. En algunas ramas industriales el volumen de producción se elevará y en otras se contraerá, es decir los recursos se reasignarán entre ramas y dentro de ellas.

Según la teoría convencional del comercio, los flujos comerciales se deben a la especialización, por la cual cada país busca explotar al máximo sus recursos abundantes y economizar sus recursos escasos.

Bajo esta hipótesis, los países de alta subutilización de la mano de obra producirían bienes que se utilizan más y los países con mayor dotación de capital harían lo contrario, sin embargo esto no coincide totalmente con los hechos.

Los países que más comercian entre sí, tienen dotaciones de recursos semejantes y sus flujos de comercio son de bienes semejantes o sustitutos cercanos.

Como consecuencia las empresas mexicanas tendrían que elevar su tamaño medio, de lo cual surgiría una posible reducción en los costos, que son bastante altos en las economías de escala.

Los efectos sobre la eficiencia se podrán estimar comparando la producción que se obtiene ahora con la misma dotación de recursos y después de la apertura o bien en escenarios donde cambien el empleo o la inversión.

Por ejemplo, en el caso de la fuerza de trabajo, es posible que las ramas en expansión eleven sus salarios al aumentar la productividad, o bien que expandan el empleo y sigan una política salarial moderada. En el primer caso la apertura afectaría el salario real y en el otro el nivel de ocupación.

En el caso de dotación de capital pueden plantearse alternativas semejantes. Las empresas en expansión pueden obtener mayores ganancias, o bien pueden aumentar la inversión atraída por mayores ganancias y con ello moderar el crecimiento de la tasa de utilidades.

¿Cómo se puede reaccionar a la apertura comercial?

Existe un escenario en el que se supone que la dotación de capital y trabajo permanecen fijas. Este supuesto equivale a suponer uso pleno del capital y del trabajo. Este escenario es el más simple; en esencia consiste en estimar el cambio en la producción que ocurre al eliminarse los aranceles una vez que los totales fijos de capital y el trabajo se reubican entre los sectores. Todos los cambios se deben en este caso a aumentos en la eficiencia y a economía de escala.

En un segundo escenario, la economía puede sufrir más ajustes debido a que el salario real permanece fijo, lo cual equivale a permitir que el nivel de empleo sea el que se adapte a la nueva situación. En este caso la economía crece más que en el primero, ya que al quedar fijo el costo marginal de utilizar más mano de obra, ésta aumenta cuando la economía se expande.

En ambos escenarios el tipo de cambio se supone fijo, de tal modo que todo el efecto comercial de la eliminación de barreras ocurre en las importaciones y las

exportaciones, es decir el saldo de la balanza comercial es variable. El tipo de cambio en el modelo es el precio de los bienes de los sectores no comerciables relativo al de los comerciables, no el tipo de cambio nominal usual, corregido por diferencias de inflación entre los países.

Si la apertura reduce los precios de los bienes comerciables internacionalmente, mantener fijo el tipo de cambio hace que las importaciones aumenten más que las exportaciones.

Finalmente, en un tercer escenario, el capital tiene una tasa de utilidades igual a la mundial y el capital se supone móvil entre sectores y países. El salario, por su parte, se deja variable. (pleno empleo) y el tipo de cambio se mantiene fijo (saldo comercial variable). Esto permite a la economía crecer a una tasa mucho mayor que en los otros casos, pues el principal componente del costo primario de producción, que son las utilidades se mantiene fijo. Bajo este supuesto, la disponibilidad de capital es ilimitada, por lo que cualquier expansión de la economía se logra sin aumentos en el costo de capital.

Los resultados se refieren a una apertura bilateral con Canadá y Estados Unidos, la cual consiste en eliminar los aranceles a todo el comercio de la región.

El Producto Interno Bruto (PIB) en cada caso es positivo, aunque varía sustancialmente entre cada uno de los escenarios. Así por ejemplo en la versión 1 el PIB crece 1.0 por ciento, 1.9 por ciento en la segunda y llega a 8.0 en la tercera versión. Estas diferencias de crecimiento del PIB se deben a los supuestos sobre el comportamiento en los mercados de factores. En efecto, en



la versión 1, la ganancia se debe exclusivamente a la eliminación de ineficiencias en la asignación de recursos provocadas por las barreras. Es pequeña porque las dotaciones de trabajo y capital se suponen fijas.

|  |
|--|
| <b>RESUMEN DE RESULTADOS (cambios porcentuales).</b> |
|--|

| CONCEPTO          | ESCENARIOS |     |      |
|-------------------|------------|-----|------|
|                   | 1          | 2   | 3    |
| PIB               | 0.1        | 1.9 | 8.0  |
| Salario           | 4.3        |     | 16.2 |
| Empleo            |            | 5.8 |      |
| Tasa de ganancia  |            | 6.6 |      |
| Balanza comercial |            | 5.6 | 18.3 |
| Tipo de cambio    |            |     |      |
| Estados Unidos    | 1.5        |     |      |
| Resto del Mundo   | - 0.3      |     |      |

En la segunda versión, el supuesto de capacidad excedente en el mercado de trabajo permite a la economía expandirse más.

En la versión 3, por su parte, el crecimiento del PIB se debe a la disponibilidad ilimitada de capital a precio constante. Asimismo debe señalarse que la capacidad de crecimiento del PIB se debe a la disponibilidad ilimitada de capital a precio constante de igual forma la capacidad de crecimiento de la economía se eleva en mayor proporción que el uso de recursos, pues la economía logra

aprovechar con mayor intensidad economías de escala, particularmente en los mercados de exportación.

En lo que respecta al comportamiento del mercado de trabajo, el cambio en el salario es de más de 4% en la versión 1 en tanto que en la 3 se eleva a 16.2%. Este último incremento se logra gracias a la fuerte expansión en la actividad económica bajo el supuesto de que la tasa de utilidades del capital permanece fija o igual a la mundial.

En la versión 2 se nota una gran diferencia que supone desempleo en el mercado de trabajo. En este caso el efecto de la apertura es aumentar el empleo, no el salario real, en casi 6%, este aumento equivale alrededor de 1.4 millones de empleos.

El saldo de la balanza comercial en los escenarios 2 y 3 de tipo de cambio fijo, aumenta 5.6 y 18.3 por ciento a causa de la demanda de importaciones necesarias para sostener el crecimiento. Los escenarios 1 y 3 a diferencia del 2 supone constante el total de fuerza de trabajo antes y después de la apertura, no es un supuesto que coincida con los hechos en México, país con gran subutilización de mano de obra no calificada. La eliminación de aranceles seguramente tendrá efectos sobre el empleo total. Sin embargo, al tomar en cuenta que la fuerza de trabajo no tiene niveles de calificación uniformes, el extremo opuesto de suponer abundancia de mano de obra también resulta cuestionable. La expansión de la economía debida a la apertura encontraría obstáculos en la calidad de la fuerza de trabajo, aún cuando esta fuese abundante.

Otra interpretación de los resultados puede hacerse en relación con la capacidad de la economía para adaptarse a la apertura. En el caso del escenario 3 donde la economía obtiene grandes ganancias, al mismo tiempo puede calificarse con la consideración de que para simularlas es necesario hacer grandes ajustes. En este caso es un escenario improbable.

Por otra parte, el supuesto de que la disponibilidad de capital eleva las ganancias de la apertura a tasas enormes que llegan hasta más de 30% (en hierro y acero, maquinaria no eléctrica y construcción) son muy improbables ya que para lograrlas sería necesaria una reubicación extrema de la fuerza de trabajo entre las ramas.

Los resultados simulan la evolución de la economía mexicana bajo diferentes escenarios. El primer escenario consiste en estimar la situación de la economía mexicana una vez que alcance un equilibrio de largo plazo, con los niveles actuales de precios, aranceles y tipo de interés real.

El segundo escenario es análogo al anterior pero en este caso se han eliminado totalmente los aranceles.

El tercer escenario consiste en repetir el segundo escenario, pero con el supuesto adicional de que el tipo de interés real se reduce a un punto porcentual. Este último escenario trata de capturar el fenómeno de reducción del riesgo de la economía mexicana para los inversionistas. La idea es que una misma cantidad de recursos de inversión se realizaría a un costo de interés menor.

De lo anterior se desprende que la supresión de barreras significa beneficios para la agricultura, la minería, el petróleo, vehículos de motor, la construcción y manufacturas diversas. En estos sectores la producción se expande en términos netos en relación con lo que ocurriría si los aranceles y el tipo de cambio de interés permanecieran a sus niveles actuales.

Sin embargo en las economías reales la productividad y el producto por habitante crecen, y en algunas economías este crecimiento se ha sostenido por muchos decenios.

La investigación más reciente ha buscado la explicación en economías de escala que afectan la capacidad de innovación de la empresa y no directamente sus costos. La teoría convencional de la producción supone que las empresas que tienen tamaño óptimo, en el sentido de cualquier cambio de tamaño, la evidencia muestra que una empresa del doble del tamaño que otra, puede desarrollar nuevos productos y procesos a más del doble de velocidad. El desarrollo de un nuevo producto lleva al desarrollo de más productos, gracias a la experiencia lograda en montar nuevas líneas de producción, en diseñar nuevos bienes, etc. Por otra parte, que haya o no economías de escala en la producción de bienes finales es solo parte del proceso de economías de escala en la producción de bienes finales. De hecho hay economías de escala en la producción de bienes de capital, en el sentido de que para duplicar la capacidad productiva se requiere menos que el doble de la cantidad de recursos.

## **2.- La Pequeña y Mediana Empresa y la Actividad Exportadora**

El Tratado de Libre Comercio favorecerá en lo inmediato a ciertos sectores productivos, sin embargo, distintos sectores de la sociedad mexicana han expresado sus temores por el impacto sobre la pequeña y mediana empresa, ya que no hay participación sustancial de las empresas pequeñas y medianas en la actividad exportadora. Esta actividad únicamente se concentra en vehículos para el transporte, partes y refacciones; productos metálicos, maquinaria y equipo y algunos productos petroquímicos que juntos representan la mayor parte de nuestras ventas manufactureras al exterior. Independientemente de las exportaciones petroleras es necesario que se cuente con apoyos crediticios, técnicos, mercadotécnicos y fiscales con el fin de poderse sumar al esfuerzo exportador.

Por diversas encuestas realizadas a Cámaras de la Industria, Comercio y Servicios se encontró que a pesar de que tuvieron la oportunidad de concurrir a las negociaciones con el fin de exponer sus puntos de vista respecto a temas que a cada una concernían, se encuentran preocupadas por el futuro de las micro, pequeñas y medianas empresas, ya que se han detectado industrias que podrían verse seriamente afectadas y muchas de ellas ya han quebrado desde el ingreso al GATT.

Esto se debe entre otras razones a:

- Insuficiencia de financiamientos

- 70% considera que el pago de impuestos es inadecuado
- 22% utiliza tecnología de punta
- 12% trabaja con tecnología obsoleta
- La mano de obra ha dejado de ser la principal ventaja competitiva frente al exterior, mas bien es una limitante, ya que está menos calificada.
- Sólo 9% de las empresas consideran que su personal está más calificado que el norteamericano.
- La competencia de las importaciones en nuestro mercado es ya bastante significativa.
- Problemas de contrabando
- Mala calidad
- En cerca de la mitad de las secciones no hay inversión extranjera
- Se teme que muchas empresas dejen de producir y se dediquen a comercializar.

Como medidas de acción el gobierno pretende armonizar las políticas internas de financiamiento para estas empresas, con el fin de transformarlas en

empresas eficientes, más productivas y capaces de competir tanto a nivel nacional como internacional.

De igual manera la empresa privada esta tomando parte en la transformación de estas empresas, básicamente a través de la subcontratación, con los consiguientes beneficios que esta genera.

Se estan creando programas promotores de productividad, competitividad y empleo, encaminados al logro de la calidad integral.

### **3.- El Tratado de Libre Comercio y las Finanzas de la Pequeña y Mediana Empresa.**

El efecto que causará el Tratado de Libre Comercio sobre las Finanzas de la Pequeña y Mediana Empresa es incuestionable, pues estas tendrán que considerar varios aspectos importantes que se verán alterados tales como la planeación, inversión, costos, organización y administración entre otros.

Respecto a la planeación las empresas se verán obligadas a efectuar estudios sobre las actividades que realizan, evaluaciones sobre si éstas se están efectuando en forma estratégica y en base en los resultados se harán los pronósticos pertinentes para el logro de los objetivos.

Por lo que se refiere a las inversiones, las empresas deberán efectuar estudios acerca de si es necesario hacer mayores inversiones en equipo, maquinaria, ampliación del local, etc., ya que no necesariamente se debe invertir más. Lo esencial será el obtener mayor calidad, bajos costos y desde luego mejores precios.

Será conveniente analizar si la capacidad instalada se utiliza al 100% y la necesidad de nuevas inversiones en maquinaria y equipo.

Mediante el análisis de costos se pueden efectuar diversos estudios que muestren si los costos son óptimos, si los precios de los insumos son competitivos y si los gastos de mano de obra e indirectos se aprovechan con la debida eficiencia.



Igualmente por este medio se puede detectar si el número de los productos que se elaboran y los procesos de producción que se emplean son los adecuados.

A manera de ejemplo, con este estudio podremos visualizar si es necesario invertir en líneas de producción que se adapten a series más largas o bien si existe gran heterogeneidad de productos que implican el no estar lo suficientemente especializados, se podría optar por producir únicamente los productos en los que existe la especialización necesaria, también se puede dar el caso de productos que utilizan insumos de difícil obtención, en este caso se podría optar por producirse únicamente los que no presentan este tipo de problemas.

Podría ocurrir por ejemplo que sería más ventajoso para la empresa obtener un porcentaje menor en su producción y obtener a cambio un porcentaje mayor en calidad con lo que la empresa en un principio obtendría menos utilidades, pero posteriormente con base en una política de calidad y atención al cliente, podría empezar a crear la necesidad de sus productos, lo cual provocaría una elevación en el precio y por consiguiente mayores demandas y desde luego altas utilidades.

Por lo que respecta a la administración de los recursos humanos, será necesario hacer una inversión en capacitación y adiestramiento o bien la contratación de personal calificado.

Por lo que toca a recursos financieros es evidente que las empresas que se están preparando para alcanzar un grado de competitividad más alto, de alguna u otra manera tendrán que efectuar inversiones, independientemente de la

fuente de la que provengan, lo que alterará la administración financiera que se venía manejando.

En general la situación financiera de la empresa tendrá variaciones de acuerdo con las decisiones que se tomen en virtud de los cambios que surjan con motivo del logro de la competitividad.

#### **4.- Sugerencias y Recomendaciones**

Como una alternativa de solución las empresas pequeñas y medianas que en la actualidad se encuentran con problemas de rentabilidad y liquidez, podrían fusionarse con otras empresas industriales relacionadas con su objeto, lo que les permitiría abatir gastos de operación, reducir sus costos, promover la productividad y por consiguiente obtener mayores utilidades.

Otro beneficio que se podría tener con la fusión de empresas sería el limitar la competencia que actualmente tienen contra sus similares o contra empresas grandes y unirse con el fin de hacer frente a la competencia externa, así mismo se reforzaría la economía y se procuraría la autosuficiencia.

La integración de las pequeñas y medianas empresas en consorcios industriales puede incrementar su capacidad de gestión, así como su acceso al financiamiento y a la tecnología para abatir costos.

Por medio de las fusiones se lograrían alianzas que convertirían a cada grupo de empresas en un consorcio industrial con mayores posibilidades de expansión.

Esto daría lugar al surgimiento de un nuevo tipo de empresa perfectamente adaptado a su cambiante entorno económico, creándose un eslabón de cadenas productivas con base en niveles cada vez mayores de competitividad.

Una alternativa de fomento que puede mejorar la capacidad negociadora de mediana y pequeña industria en la consecución de los objetivos es la subcontratación; por medio de ésta la industria grande, demandante o empresa principal otorga trabajo bajo determinadas especificaciones a una o varias pequeñas y medianas empresas para que realicen la fabricación de piezas, componentes o subconjuntos para su integración a un producto final que será comercializado. Este mecanismo ofrece ventajas tanto al contratista como al subcontratista, tales como evitar la saturación de su capacidad, delegando temporalmente en otras empresas la realización de una o varias partes de su proceso productivo. Al subcontratista en forma inversa, utilizando su capacidad productiva con la ventaja de que asimila tecnologías.

Para que esta alternativa funcione en la pequeña y mediana empresa es necesario que surjan los cambios ya mencionados en multitudes de ocasiones, ya que las grandes empresas esperan encontrar en los subcontratistas disposición de maquinaria y equipo, mano de obra especializada, innovación y adecuación de procesos y tecnologías, normas y controles de calidad a lo largo del proceso productivo, cumplimiento de las condiciones y plazos establecidos y precio, calidad y oportunidad de entrega.

Por otro lado puede considerarse como una nueva fórmula de trabajo la organización de uniones de crédito.

Estas tienen como propósito obtener créditos a bajo costo en forma oportuna, así como otros beneficios tales como la realización de actividades de interés común, en lo referente a la adquisición de materias primas, insumos, tecnología,

activos fijos y servicios, así como para la comercialización y para llevar a cabo procesos de subcontratación.

Aparte de proporcionar a sus miembros el financiamiento que requieren, les allegan de materias primas o maquinaria, instalaciones o tecnología, mediante compras en común, que en forma individual les sería difícil adquirir.

Igualmente la unión de crédito representa un apoyo para la comercialización de sus productos tanto en el mercado nacional como en el exterior.

Este tipo de organizaciones pueden resolver el problema de aquellos empresarios con capital modesto que tienen limitado acceso a las instituciones bancarias en virtud de presentar, por su monto, operaciones poco atractivas.

## CONCLUSIONES

Como resultado de la presente investigación se puede observar que la dinámica de nuestra economía no ha sido equilibrada, ya que por un lado el sector agropecuario aún sigue rezagado y por el otro, existen muchos factores que hacen aparecer al sector industrial como un sector atrasado y dependiente, por lo que se hace necesario atender prioritariamente la actividad agropecuaria e impulsar la actividad industrial con el fin de alejarnos poco a poco de esa dependencia que no nos permite desarrollarnos industrialmente.

Es evidente que las actividades que se realizan en nuestro país no son independientes entre sí pues de unas dependen otras, además de que se deben apegar a las políticas gubernamentales implantadas y su curso de acción se verá afectado de acuerdo con la situación económica que prevalezca en el país.

Por otra parte nuestro país mantiene relaciones económicas de diverso tipo con países extranjeros que de alguna manera también influyen en nuestra situación económica, tal es el caso que estamos viviendo actualmente con la inminente firma del Tratado de Libre Comercio que ha motivado el que los sectores económicos y sociales del país tomen las medidas necesarias para enfrentar la competencia.

Sin embargo esto no es en todos los casos ya que se ha observado que en los sectores sociales, particularmente los subsectores de empresas pequeñas y medianas se resisten a los cambios, muy pocas empresas tienen conciencia de lo trascendente que es su función en la actividad económica del país; es

necesario que cambien su mentalidad dejando el conformismo, pues el mercado local que ahora surten va a tener la posibilidad de mayores opciones de compra, va a comparar calidad y precios, lo que las debe motivar a ser más eficientes y a la búsqueda de nuevos mercados.

Con el Tratado de Libre Comercio se pretende que al bajar los aranceles las empresas se vean beneficiadas, pero ésto solo será efectivo para aquéllas empresas que utilicen insumos importados o bien si se dedican a la exportación de sus productos, pero hay que tomar en cuenta que la mayoría de nuestras empresas no toman parte de este tipo de comercio.

Se prevé como consecuencia que muchas de nuestras empresas pequeñas desaparecerán, dado que se mantienen en una economía poco formal.

Por lo que respecta a las empresas medianas que cuentan con más medios para enfrentar este impacto, se han puesto en guardia, se están reorganizando, están modernizando sus equipos, su administración, su operación, con el fin de obtener productos de calidad total que se encuentren a la altura de la competencia y en algunos casos superarla.

O bien muchas empresas se dedicarán a comercializar los artículos que en el pasado producían.

Se puede afirmar que será un gran reto el que las industrias de México tengan esa capacidad para competir, ya que la política industrial durante 50 años ha instrumentado medidas de apoyo a esta actividad y aún no somos un país

industrializado, no nos hemos modernizado, no se ha fortalecido el mercado interno y no somos capaces de producir nuestra propia tecnología.

Esperemos que la apertura comercial no se dé en forma indiscriminada para poder equilibrar nuestra balanza comercial, que los productos que importemos sean efectivamente los necesarios y cumplan con las características en calidad y precio y finalmente, esperemos que esto no signifique una mayor integración subordinada a los Estados Unidos.

Independientemente de las relaciones comerciales que afectarán la economía de nuestro país, para bien o para mal, otro factor muy importante que se pudo observar fue lo trascendente que son las finanzas para el buen funcionamiento de la empresa ya que en muchos casos el cierre de éstas se debe al mal manejo financiero lo que hace necesario un cambio urgente en la mentalidad de los empresarios mexicanos que tradicionalmente realizan tareas de dueños, supervisores, capataces, administradores, etc.

Se necesita promover una cultura administrativa, contable y financiera, encaminada a que los empresarios conozcan cuáles son las dificultades que les puede acarrear el no contar con los elementos humanos adecuados para que realicen estas funciones.

Hacerlos comprender que por más pequeña que sea su empresa, es indispensable la aplicación de las finanzas ya que de su oportuna y eficiente aplicación dependerá el que la empresa tenga éxito.



En la actualidad los ejecutivos financieros tendrán grandes retos ya que deberán lograr más con menos, se espera que proporcionen servicios financieros más complejos a sus unidades o líneas de negocios en las corporaciones, pero también se les requiere que reduzcan su personal a través del creciente uso de la tecnología de computadoras.

Las pequeñas y medianas empresas pueden reestructurar la forma en que se están administrando, renovar su tecnología, tener como prioridad la calidad de los productos y mejor servicio al cliente.

De hecho algunas empresas medianas lo han empezado a hacer, la tendencia se dirige hacia la modernización total y ésta se puede lograr con una eficiente administración de los recursos tanto materiales como humanos y financieros.

**BIBLIOGRAFIA:**

Cuadernos Informativos Dirección  
General de Industria Pequeña y  
Mediana, Núms. 1 a 9  
Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Revista Contacto con la Tecnología.

"Retos y Oportunidades de la Industria Electrónica Mexicana"

Autores: Palacios N., Javier y Jorge Guevara,

Vol. 5, No. 51, año 35, 2a. Epoca. Revista Bimestral,

Junio 1992. p.p. 7 a 12.

Revista Contacto con la Tecnología.

"La Industria del Software"

autor: Palacios, N., Javier,

Vol. 5, No. 52, año 35, 2a. Epoca.

Revista Bimestral, Agosto, 1992.

p.p. 25 a 32.

"La Industria Mediana y Pequeña en México"

Banco de México. Departamento de Investigaciones

Cap. V., México, 1991.

Revista Expansión. "Las Pequeñas y Medianas  
Empresas en México".

Publicación quincenal, Vol. XXIV, No. 599,

Sept. 16, 1992. Por: Sánchez Ugarte, Fernando.y otros.

p.p.: 88 a 106.

Revista Ejecutivos de Finanzas

"La Responsabilidad Ética del Ejecutivo en Finanzas"

Publicación Mensual, Año XX, Núm. 12, Dic. 1991. p.p.: 14-49.

Revista Ejecutivos de Finanzas

"Crecimiento después de la reestructuración financiera"

Publicación Mensual, Año XIX, Núm. 7, Julio 1990. p.p. 14-45.

Patrick J. Keating y Stephen F. Jablonsky.

"El Cambio en las Funciones del Ejecutivo de Finanzas"

Edit. IMEF, (1a. Ed.) México, 1991.

"Programas de Apoyo Crediticio"  
Nacional Financiera. 6 volúmenes.  
Reglas de Operación, Junio, 1992.

"Informe" Apoyo Financiero a la Pequeña y  
Mediana Empresa BANCOMEXT.

"Examen de la Situación Económica de México".  
Banco Nacional de México.  
Volumen LXVIII, No. 804, Nov. 1992.  
Revista Mensual. Director: Alberto Gómez. p.p.: 542-572.

Caballero, U. Emilio  
"El Tratado de Libre Comercio  
México-E.U.A.-Canadá Beneficios y Desventajas"  
Edit. UNAM-DIANA. (1a. Ed.). México, 1991.

Conchelo, José Angel.  
"El Tratado de Libre Comercio: Un Callejón sin Salida"  
Edit. Grijalbo, (1a. Ed.), México, 1991.

Serra, P. Jaime.

"Avances en la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos"  
Tomos I a IV, SECOFI, México, 1991.

Serra P. Jaime.

"Conclusión de la Negociación del Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos"  
Discurso, Tomo V, México, Agosto, 1992.

Casar, José Et al. "La Organización Industrial de México",  
Edit. Siglo XXI, México, 1990.

Centro de Estudios Industriales, Subdirección de  
Análisis CONCAMIN. "Pequeña y Mediana  
Industrias: Desafíos y Oportunidades"  
Coord. González G. Pedro Javier  
Reporte Mensual de Análisis de Coyuntura,  
No. 6, Febrero, 1991.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe  
CEPAL. Naciones Unidas.  
Reporte: "México: Panorama Económico, 1992.  
México, Sept. 23, 1992.