



COORDINACION DE SERVICIOS
DOCUMENTALES - BIBLIOTECA

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

INCALLI IXCAHUIPOCA

IZTAPALAPA

PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA

ZONA DE IZTAPALAPA,

ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO

INTEGRANTES:

Mónica María Mondragón Castillo

Mercedes Valenzuela López

Ma. Eugenia Chacón Granados

ASESOR:

LIC. EDUARDO VILLEGAS LARIOS

Septiembre-Diciembre de 1991

Lic. Admón. Financiera



DEDICATORIA

NUESTROS PADRES:

Por su estímulo y aliento para nuestro desarrollo profesional, así como su AMOR INCONDICIONAL para nuestra superación personal.

ALBERTO:

Por su ejemplo.

M.M.C.

MIS HERMANOS:

Por su apoyo y consideración.

M.M.C.

F. A.:

Por su larga espera
y su generosa paciencia.

M.V.L.

SILVIA, RUTH Y JUDITH:

Con cariño, por su apoyo
incondicional.

M.CH.G.

Por el amor, confianza y apoyo
que siempre me brindaste.

Para tí, RICARDO.

M.CH.G.



AGRADECIMIENTO

LIC. EDUARDO VILLEGAS

Por su asesoría y guía en
nuestra TESIS.

LIC. LUIS ROBERTO LLANOS

Por su valiosa contribución
en la formación de este trabajo

C.P. JOSE LUIS CALDERON

Por sus prudentes consejos
M.M.C.

NUESTROS PROFESORES

QUE COADYUVARON A NUESTRA FORMACION INTELECTUAL

Dr. Porfirio Miranda

Mtro. Agustín Montaña

Lic. Rosa María Ortega

y en especial al C.P. José Luis Calderón

M.M.C. y M.V.L.

I N D I C E

Introducción.

CAPITULO I.

MARCO DE REFERENCIA. Situación Económica de México 1985-1991.

- 1.1. Panorama General del Mundo y su relación con México.
- 1.2. El GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio).
- 1.3. Situación Económica de México a partir de su adhesión al GATT.

CAPITULO II.

BLOQUES ECONOMICOS.

- 2.1. Teoría de Libre Comercio
- 2.2. Bloques Comerciales
- 2.3. Teoría de Poder de Negociación
- 2.4. Acuerdo Trilateral de Libre Comercio: E.U.A.- México- Canadá.

CAPITULO III.

CARACTERISTICAS Y PROBLEMATICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

- 3.1. Definición de micro, pequeña y mediana empresa.
- 3.2. Clasificación de la micro, pequeña y mediana empresa.
- 3.3. Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa.
- 3.4. Características de la micro, pequeña y mediana empresa.

IT = 246/4000

3.4.1. Estructura Organizacional. Dirección, Compras, Ventas, Competencia, Finanzas, Producción, Recursos Humanos.

3.4.2. Económicas.

3.4.3. Tecnológicas.

3.4.4. Política Fiscal.

3.4.5. Financiamiento.

3.5. Problemática de la micro, pequeña y mediana empresa.

CAPITULO IV.

INVESTIGACION DE CAMPO. Problemática y Soluciones de la micro, pequeña y mediana empresa, en la zona de Iztapalapa.

CONCLUSIONES.

CITAS.

BIBLIOGRAFIA.



INTRODUCCION

I N T R O D U C I O N

Europa domina, en cultura, política, economía, ciencia y tecnología. Le ayuda su expansión colonial. Sólo dos países escapan a su hegemonía, Estados Unidos y Japón. Pero después de la Primer Guerra Mundial comienza a declinar frente a nuestro vecino. La crisis del 29 estalla cuando las relaciones comerciales ceden respecto a las financieras y surge la especulación. Se sale del atolladero aplicando la fórmula keynesiana de aumentar el gasto público. Así pues, el descalabro abre a la economía dirigida. El segundo conflicto bélico consolida la preeminencia estadounidense, pero a la vez da lugar a una nueva concepción, más previsoras y comprensivas, de las relaciones políticas y económicas. A partir de los cincuenta, las antiguas colonias se independizan. La producción y el comercio internacional vuelven a ser los motores del avance. Empieza a ponerse énfasis en la productividad y las tecnologías de punta. En los setenta, el sistema muestra limitaciones: la inflación afecta severamente a las economías que lo aplican al pie de la letra. Vuelven a estar en boga los modelos neoclásicos de desarrollo, basados en una política económica liberal, que descansa en las fuerzas del mercado y las iniciativas de los particulares, bajo la dirección del poder público. Los continentes americano, europeo y asiático han de competir entre sí, en una lucha por conquistar mercados que parecen inacabables. Pero el caso es que, salvo un puñado de países de desarrollo

intermedio y otros que ahora empiezan su reedificación, se agranda la distancia entre los que tienen y los que no tienen.

En México, la Revolución es otro salto hacia la consolidación del Estado. En 1921 se inicia la reconstrucción nacional, estableciéndose las bases del poder de una ordenación diferente de la sociedad, implantándose leyes y organismos. La regla es substituir importaciones y proteger a la industria local, que efectivamente progresa y se diversifica. El gobierno incrementa su participación directa en actividades productivas, su intervención a través de leyes, decretos y reglamentos, y su papel de benefactor social, que comprende instituciones y subsidios de toda índole. La administración que se inicia en 1917 reacciona de manera desmedida: exagera el gasto público y crea inflación, la que conduce a devaluaciones y desconfianza, con todas las graves secuelas que acarrear. En 1968 se toma conciencia de la situación nacional, a raíz del conflicto estudiantil. En 1982 entramos en bancarrota y se recurre a expedientes como la nacionalización de la banca.

Un año después se inicia la rectificación. Por vez primera en la crónica mexicana se dan cambios trascendentales llamados a modificar la esencia del país en poco tiempo: abrimos al exterior para ser competentes en la actividad productiva (se ingresa al GATT, se rebajan aranceles), reducir el aparato gubernamental y descansar más en las fuerzas del mercado y el impulso de los particulares. Entre propios y extranjeros, la opinión se torna favorable y renace la confianza. Sally Shelton-Colby, en el Washington Post, el 21 de noviembre de 1990, escribe los

siguiente: "... algunos observadores hablan de la 'latinoamericanización' de la economía de Estados Unidos... un país se ostenta como modelo de modernización económica: México... ha demostrado mayor coraje, previsión y voluntad política para atar sus problemas que su más poderoso vecino del norte. Y ahora empieza a disfrutar los resultados de sus esfuerzos".

El corolario es que para 1991 se perfila por primera ocasión un superávit en las finanzas públicas, la inflación cede consideradamente, bajan las tasas, se estimulan la inversión, la producción y el consumo, aumentan un poco el ingreso y el empleo, entra capital extranjero y el nacional se reinvierte. En suma, volvemos a crecer y con estabilidad, no suficiente todavía, pero sí envidiable para la gran mayoría de las naciones equiparables con nuestro nivel. Pero aún hay más: con el país que durante muchas décadas consideramos como "el maligno", ahora buscamos una alianza comercial, un acuerdo de libre comercio, en el cual deben participar socios económica y políticamente sanos. La realidad es que México, desde antes de la Independencia, ha sido propenso a la modernidad. Y la modernidad al alcance de la mano, de los ojos y de la voluntad está al norte de la frontera, pero dándole impulso a la base de nuestra economía que es el sector económico industrial denominado Micro, Pequeña y Mediana empresa.

Es así como da comienzo este trabajo de investigación, donde se tratan temas de gran interés para el país, antecedentes del GATT, Bloques Comerciales, Libre comercio, situación económica de México, Perspectivas de cambio y algo sumamente importante: la oportunidad que tiene la micro, pequeña y mediana empresa de la

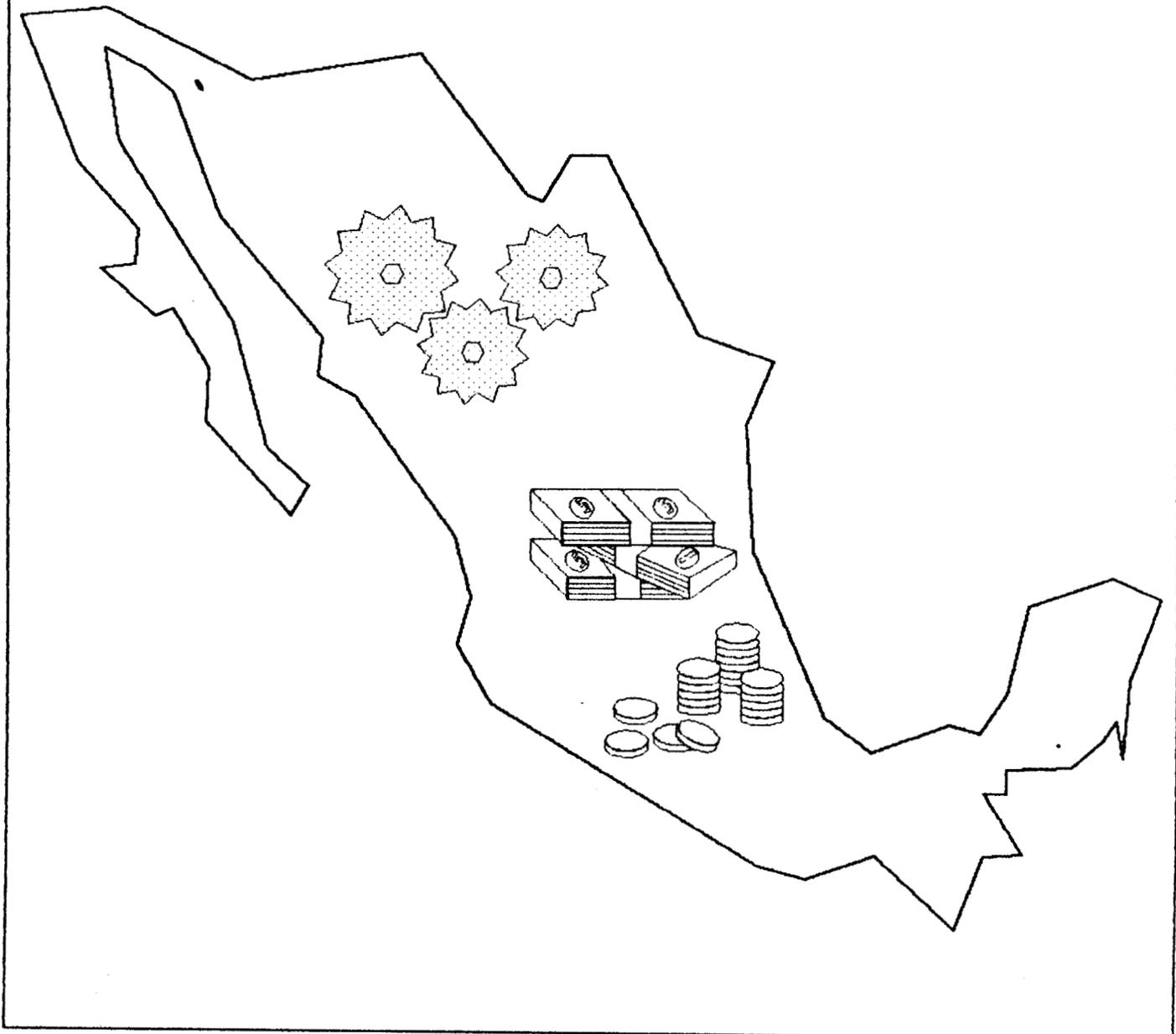
zona Iztapalapa ante el Tratado de Libre Comercio Estados Unidos-
México-Canadá.



CAPITULO I

MARCO DE REFERENCIA

SITUACION ECONOMICA DE MEXICO 1985-1991



C A P I T U L O I

México se prepara para iniciar una nueva etapa de desarrollo, en la cual estamos involucrados todos los ciudadanos, la liberación comercial es la pauta para que las economías en desarrollo alcancen un nivel de Industrialización como el de aquellos países que cuentan con una economía avanzada. Esta afirmación puede resultar un tanto dudosa, sin embargo, el estudio realizado podrá demostrar dicha afirmación o bien negarla y nos dará la oportunidad de conocer las ventajas o desventajas que tiene la liberación comercial ante un país en desarrollo, como es el caso de México.

Los países Industrializados o Desarrollados, sustentan su economía, en el sector industrial más pequeños, es decir en la pequeña y mediana empresa. Por lo cual, es importante conocer que oportunidades tiene este sector, en nuestro país, para que contribuya al desarrollo de nuestra economía.

Este capítulo tiene como finalidad, dar a conocer un panorama general de la situación económica de México a partir de su ingreso al primer Acuerdo de liberación económica el **GATT (ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES ADUANEROS Y COMERCIO)**.

A nivel internacional, se está gestando un cambio en todos los ámbitos, es necesario ubicar la situación en la que nos encontramos y que oportunidades tienen todos los países para encontrar ese desarrollo tan anhelado. Por esto el capítulo se divide en tres partes que se han consideran importantes.

1.1 PANORAMA GENERAL DEL MUNDO Y SU RELACION CON MEXICO

Los cambios ultrarrápidos de hoy en día no son tan caóticos o aleatorios como podrían vislumbrarse.

"...Para encontrar sentido a los grandes cambios... y pensar estratégicamente en ellos, hemos de conseguir algo más que datos informáticos, ráfagas de información y listas de predicciones. Necesitamos ver de qué forma se relacionan entre sí los diferentes cambios." (1)

En la actualidad, podemos darnos cuenta que las reestructuras y absorciones corporativas que se están presentando, no son más que el comienzo de una era de batallas empresariales a nivel mundial, que dan margen a la globalización e interdependencia entre los países.

Es necesario que los individuos, las organizaciones y naciones asimilen estos cambios, para no caer en una desorientación que los lleve al fracaso, deben tener la capacidad para que su toma de decisiones estratégicas los conduzca a su adaptación.

"Vivimos unos momentos en los que toda la estructura... que mantuvo unido al mundo se desintegra, y otra, radicalmente diferente, va tomando forma. Y lo está haciendo en todos y cada uno de los niveles en que se ha estratificado la sociedad humana. En la oficina, en el supermercado, en el Banco, en el despacho de la dirección general, en nuestras iglesias, hospitales, escuelas y hogares, las viejas formas... se están desgregando a lo largo de extrañas y nuevas líneas." (2)

El conocimiento es una premisa fundamental, ha trascendido a lo largo de la historia para generar todos estos cambios y ha ido más haya, genera poder, que se manifiesta en todos los ámbitos.

"Las Estadísticas cambian. Las nuevas tecnologías suplantán a las antiguas. Los líderes... surgen y desaparecen. No obstante, a medida que penetramos en la terra incógnita de mañana, es mejor tener un mapa, aunque sea general e incompleto, sujeto a revisión y corrección que no tener mapa alguno." (3)

Estos cambios están transformando nuestra sociedad, donde los dirigentes deben reforzar sus conocimientos para que cuando surjan oportunidades, la toma decisiones sean lo más rápidas y óptimas posibles.

Un factor importante que gira en este entorno cambiario, es la economía que esta pasando por un proceso de redefinición; basado, en el pasado, presente y futuro, es el **poder**, que esta tomando un giro completamente radical, un poder por medio del conocimiento.

"... los productos y el trabajo mental: investigación científica y tecnológica... formación de la masa trabajadora... software refinado... gestión más ingeniosa... comunicaciones avanzadas... finanzas electrónicas..., entre todas estas armas estratégicas, ninguna es más importante que la organización del conocimiento en sí." (4)

Debido a los adelantos de la informática, podemos hablar de una economía Sistematizada, y lógicamente llena de poder.

La fuerza, la riqueza y en particular el conocimiento, son las herramientas, que utilizándose adecuadamente, pueden liberar la situación de México ante esta transformación y lograr la

vinculación y competitividad equilibrada con el resto de las naciones.

El buen uso de dichas herramientas debe regirse por un ingrediente fundamental en todas las actividades, **la calidad**, quien desarrolle esta estrategia tendrá una ventaja sobre los demás.

La calidad implica eficiencia, minimizar recursos, aumentar la productividad, especialización, educación, conocimientos, criterio amplio, poder de asimilación, etc. que contribuya al logro de las metas y objetivos que se propongan, ya que la sociedad de usar y tirar y la revolución del conocimiento y la educación tienen su madurez en esta época, así pues se deduce que: "La calidad se deriva de la aplicación del conocimiento."⁽⁵⁾ Siendo la fuente del conocimiento la información, y que está fluye de una manera sorprendentemente rápida en todo el mundo, para que los conocimientos pueden alimentarse día a día y ser un arma para utilizarla en el momento preciso.

"Del mismo modo... el mundo empresarial... depende cada vez más del poder del cerebro, de la capacidad intelectual. La economía avanzada... las nuevas complejidades de la producción, la integración de muchas tecnologías diferentes (en constante cambio) y la desmasificación de los mercados siguen incrementando a saltos enormes, la cantidad y calidad de la información necesaria para hacer que el sistema produzca riqueza.

Además, debemos considerar que apenas estamos en el principio de este proceso de 'informatización'... el conocimiento ha pasado de ser un accesorio del poder del dinero y del poder del

músculo, a ser su propia esencia... es el amplificador definitivo."(6)

El desarrollo y progreso de las empresas dependen de la información, comunicación, distribución instantánea de datos, ideas, símbolos y simbolismos. Al traspasar la industrialización, la sociedad se volverá cada vez más diversa, por lo que las empresas necesitan más información, datos y conocimientos. El almacenamiento y actualización de esta información dependerá ahora de la tecnología avanzada que se va adquiriendo y sofisticando, para que las empresas sean más funcionales y evitar los archivos obsoletos con que cuentan muchas empresas en nuestro país; privadas y públicas que se vuelven burocráticas y cuyo departamentalismo y demasiada especialización de funciones las han convertido en un obstáculo para el desarrollo de nuestra economía.

Las grandes empresas, se van volviendo burocráticas conforme su crecimiento e inflexibles en muchos casos, cuya información cada vez es más restringida, su comunicación más confusa e incomprensible y poseen una estructura demasiado rígida, deben reflexionar en estos puntos.

"Lo que las empresas no han llegado a comprender todavía es que la flexibilidad tiene que calar mucho más hondo, hasta la propia estructura de la organización. La firme y rígida estructura de la empresa debe ser sustituida por una serie de diferentes esquemas organizativos. La disgregación de las grandes compañías en unidades empresariales descentralizadas es un... paso en esta dirección." (7)

Nos enfrentamos a un nuevo y revolucionario sistema productivo, que va más allá de la producción en masa, las empresas deben adaptarse a las necesidades del cliente, a nuevas formas de organización, a la reestructuración de los mercados. El sector empresarial debe adaptarse a los nuevos imperativos, que aunque se han ido transformando, tienen su origen desde la revolución industrial. Donde el empresario y el cliente se convirtieron en enemigos, ahora la interacción es mucho más profunda, en cuanto al intercambio de ideas, opiniones y sugerencias.

La sofisticación, transformación, conocimientos y calidad, aumentan día con día conjuntamente con la competitividad. En nuestra economía, la producción, la distribución de alimentos, servicios, energía, etc. dependen cada vez más de la innovación y el intercambio. Los fabricantes deben optar por una estrategia u otra, inventar e imponer una norma en su sector, adecuarse y/o copiar normas de otros.

"Las normas hace mucho que fueron impuestas por los diferentes sectores industriales o por los organismos gubernativos para asegurar la seguridad y calidad de los productos... los gobiernos proteccionistas las crean para impedir la entrada de productos extranjeros competitivos o para llevar a cabo una política industrial"(8)

El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) creó otras normas que mermaran el uso de normas comerciales con fines improcedentes, sin embargo estas normas en potencia deben seguirse creando y desarrollando ante esta guerra comercial de nuestra época.

A nivel multilateral, y con base en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT, conocido por sus siglas como el TBT, una norma se define como aquella especificación técnica aprobada por una institución u organización reconocida que establece, por un uso repetido y reiterado, reglas, lineamientos o características para productos, procesos y métodos de producción, cuyo cumplimiento no es obligatorio. Estas normas no obligatorias se refieren, principalmente, a terminologías, símbolos, empaquetado, o requisitos de etiquetado y son aplicables a productos, procesos o métodos del producción. Cabe aclarar que la definición del TBT se aplica solamente a productos, quedando excluidos los servicios.

El TBT es el documento internacional que incluye los aspectos más importantes en materia de normalización. A pesar de que su contenido se encuentra aún en proceso de negociación y que no se ha aprobado una versión definitiva, se utiliza como texto de referencia en numerosas negociaciones internacionales. Lo que se ha logrado es incluir un artículo mediante el cual cada país se comprometa a establecer una instancia que responda a las solicitudes de información de cualquier miembro del GATT. Esta medida tiene como finalidad el facilitar el entendimiento del sistema de normalización de los Estados.

Las entidades responsables de elaborar, adoptar y aplicar las normas pueden ser federales, estatales, locales e incluso privadas. Esta diversidad es fuente de problemas para su cumplimiento y para la verificación del mismo, así como para la divulgación y conocimiento de las mismas. (9)

"... a medida que las innovaciones competitivas lanzan al mercado productos nuevos, para satisfacer nuevas necesidades del consumidor, el empuje en pos de la definición de normas impulsa la investigación hacia adelante." (10)

Todos estos adelantos tecnológicos y cambios a nivel internacional se están dando en todos los sectores, sin embargo el sector más restringido para adquirir un desarrollo es la pequeña y mediana empresa, este sector siendo el punto central de nuestro estudio, representa la base del desarrollo económico de nuestro país, ya que según Toffler: "... una economía avanzada puede funcionar sin empresas demasiado grandes, en especial a medida que la economía se va haciendo cada vez más integrada".(11)

Una gran ventaja de este sector, es que están menos burocratizadas, sus movimientos son más rápidos y pueden fácilmente adaptarse a las necesidades del mercado e incluso pueden adaptarse a los cambios más rápido que las grandes empresas.

"La pequeña y mediana empresa se ha ganado a pulso el reconocimiento que se la dispensa como nuevo centro de empleo, innovación y dinamismo económico. El emprendedor que monta su pequeño negocio es el nuevo héroe (y con frecuencia, heroína) de la economía." (12)

Debemos tener la clara idea de que el mundo empresarial del mañana no estará dominado por una megaempresa, sino por fracciones que formen un todo: la economía de nuestro país.

El desarrollo del país dependerá del auge y apoyo al sector que forman la micro, pequeña y mediana empresa, así como de la velocidad de intercambiar información, innovación comercial y de la calidad con la que produzca. Se consolidará nuestra economía por este sector, generando ante todo riqueza.

Algunos criterios para generar esta riqueza son descritos por Toffler, considerándolos de suma importancia y que sintetizan las ideas principales de este primer apartado del capítulo, se describen como sigue:

- "1. ... intercambio de datos, información y conocimiento...
2. El nuevo sistema deja atrás la fabricación en grandes series para ir hacia la producción flexible o "desmasificada", adaptada a las necesidades del cliente...
3. ... -la tierra, el trabajo, las materias primas y el capital- pasan a ser menos importantes a medida que el conocimiento simbólico los va sustituyendo.
4. En lugar del dinero... la información electrónica ha pasado a ser el auténtico medio de cambio. El capital se torna extremadamente fluido,... el número de fuentes de capital se multiplica.
5. Los bienes y servicios se modularizan y se configuran en sistemas, lo que exige... el control de la información en la que se basan sus normas...
- 6 [...]
7. La cantidad y la variedad de unidades organizativas se han multiplicado...

8. Los trabajadores son menos intercambiables cada vez... Hoy en día, las herramientas más potentes para la amplificación de la riqueza son los símbolos que hay en el cerebro de los trabajadores... éstos poseen una participación crítica, a veces irremplazable, de 'los medios de producción'.

9. El nuevo héroe... es el innovador... que combina el conocimiento imaginativo con la acción.

10. ... la creación de riqueza es un proceso de circular, cuyos residuos se reciclan para transformarlos en insumos para el siguiente ciclo de producción...

11. El productor y el consumidor, divorciados por la Revolución Industrial, se han reunido en el ciclo de creación de riqueza... Comprador y proveedor comparten datos, información y conocimientos...

12. El nuevo sistema de creación de riqueza comparte la doble condición de local y mundial... muchas funciones rebasan las fronteras nacionales e integran las actividades que se realizan en muchas naciones en un solo esfuerzo productivo." (13)

Retomando este último punto, la interacción entre los países es de suma importancia para su desarrollo, mediante negociaciones o acuerdos de comercio preferencial, para el libre tránsito de sus productos en otros países y poder competir de una forma equitativa.

Para que se de esta equidad, es necesario la reglamentación, para la protección de aquel país en desarrollo que compite con un país industrializado, estos reglamentos, de echo existen en los bloque económicos que se han o están formado, un claro ejemplo de ello

es el GATT. Sin embargo, por mucha protección que se de ha los países en desarrollo, pueden dejarlos en desventaja. Lo que puede hacerse al respecto, es luchar por la formación de una Corporación Mundial de protección para buscar un nivel de vida digno a todos los seres humanos, protección y control ecológico, armamentista, arancelario, etc.

Y aunque parezca idealista, podría contribuir como apoyo a todos los cambio que se están presentando en este siglo.

Para que México y otros países en desarrollo puedan incorporarse a esta nueva era económica sistematizada deben encontrar los recursos necesarios para instalar sus propias infraestructuras electrónicas y ser capaces de enlazarnos con las redes mundiales más avanzadas para compartir todo tipo de información y conocimientos, para alcanzar una tecnificación que llegue a todos los sectores industriales de nuestra economía y poder competir con las mismas ventajas.

De esta síntesis, de lo que es el mundo en la actualidad, la economía que ha tomado un rumbo de competencia por calidad para adquirir poder, podemos desprender algunas hipótesis que aunque se plasmaron en esta primera parte, no se han resaltado.

La oportunidad que tiene la pequeña y mediana empresa siendo, la base de la economía de nuestro país, dependerá su desarrollo de:

- De los mismos empresarios, teniendo la capacidad y cambiando su mentalidad de una administración tradicionalista, para convertirse en líderes dispuestos al cambio, arriesgarse, llenarse de conocimientos, y buscar las fuentes para su desarrollo.

225455

- Hacer a la empresa eficiente y funcional, para generar riqueza.
- El apoyo y protección que se le brinde a este sector por parte del gobierno para que su desarrollo se acelere y puedan competir en el ámbito internacional.

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

Para nuestro estudio, de la oportunidad que tiene la pequeña y mediana empresa ante el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, es importante tener como referencia la integración de México, al primer acuerdo de liberación comercial.

EL GATT.

Es un convenio de comercio multilateral que consta de 38 artículos cuyo principal objetivo es la liberalización del comercio internacional y prevee una serie de medidas para proteger a los países en vías de desarrollo de los daños y perjuicios que les pudiera causar la apertura de sus economías, aunque su inspiración teórica está basada en el principio de las ventajas comparativas, por lo cual implícitamente estipula que los países en desarrollo derivarán automáticamente mayores beneficios de su comercio internacional al liberar sus fronteras. Los beneficios que se obtienen del comercio internacional se sujetan a las negociaciones que se logren.

El GATT data desde los años 50s y más que un organismo rígido de cumplir estrictamente sus artículos, es un foro de discusión y establecimiento de reglas que no siempre son acordes con su objetivo fundamental; la liberación del comercio internacional.

Ha autorizado medidas para proteger a los países en desarrollo de la competencia de los países industrializados, por ejemplo a mediados de la misma década, su artículo XVIII fue modificado

para compensar el poder de negociación tan escaso que tenían los países en desarrollo en comparación con los industrializados.

En 1965 se agregó un nuevo capítulo: la parte IV, que habla de estas negociaciones de los países en desarrollo y el Acuerdo. Menciona que dichos países no deberán adoptar medidas que representen concesiones de sus mercados, que no sean compatibles con su desarrollo económico.

Los artículos poseen una cierta flexibilidad para el desarrollo de la economía de los países asociados a él, sobre todos los que están en desarrollo y que tengan necesidad de aplicar programas de desarrollo que eleven el nivel de vida de su población, con la creación de nuevas actividades productivas y protejan sus productos por medio de aranceles. El GATT también ofrece facultades para que estos países tomen medidas especiales encausadas al fomento de su comercio, sin embargo estos beneficios, como se mencionó anteriormente se han logrado mediante las negociaciones, con los países miembros de esta Asociación.

Ahora bien, aparte de estas negociaciones, los países en particular pueden hacer una serie de combinaciones de políticas de fomento que protejan y desarrollen su industria. Otra medida autorizada por esta asociación es la normalización de los productos, por medio del establecimiento de una norma técnica o de calidad (punto que se trato en el primer apartado del capítulo) para un producto genérico.

El establecimiento de esta norma en un producto, eleva los niveles de calidad de dicho producto sea nacional o importado.

Cada uno de los países miembros de esta asociación, toman medidas para proteger a su mercado interno de las importaciones, esta protección es hacia sus productos no arancelarios.

A partir de este acuerdo, se han ido formando otros bloques comerciales, que liberan sus fronteras y tienen la oportunidad de competir y desarrollarse a nivel internacional, produciendo con alta calidad y compartiendo todos los adelantos tecnológicos que van surgiendo.

Sin embargo, esta asociación no ha sido tan equitativa y como veremos en el otro apartado de este capítulo, para México no fue de gran ayuda esta adhesión, pero le ha dado la oportunidad de incrementar, aunque solo sea en una pequeña proporción, su desarrollo.

Y así, México en 1985 aceptó la solicitud de admisión al GATT, aunque esta política se inició desde 1983 y se aceleró en 1987. (14)

1.3 SITUACION ECONOMICA DE MEXICO A PARTIR DE SU ADHESION AL GATT.

ANTECEDENTES

SUSTITUCION DE IMPORTACIONES

La sustitución de importaciones aparece como una estrategia económica para proteger a las industrias infantiles de los países. América Latina adoptó esta estrategia ante la interrupción del comercio internacional como consecuencia de la gran depresión y de las dos guerras mundiales. Este acontecimiento provocó muchos disturbios políticos, cuestionaron las estrategias de crecimiento hacia afuera, basada en la exportación de materias primas, que hasta entonces habían prevalecido en la región y se adoptaron políticas y estrategias que tendían a un mayor nacionalismo, a la autosuficiencia económica y al desarrollo autónomo.

Mecánica Operativa

Esta estrategia se basó en cinco instrumentos de política económica para promover dicha sustitución:

1. La protección arancelaria, con el uso del permiso previo de importación.
2. Un tipo de cambio generalmente sobrevaluado, las importaciones y exportaciones estaban sujetas a precios relativamente bajos. Como resultado, se daba una transferencia de ingreso del sector exportador tradicional al sector industrial.
3. Créditos preferenciales a la industria.
4. Creación de infraestructura para apoyar a la industria.
5. Participación directa del gobierno en algunas industrias. (15)

Este proceso de manufactura de bienes de consumo final sustituía a los importados, los industriales gozaban de protección arancelaria; los márgenes de ganancia eran altos, se reinvertían en la industria para aprovechar encadenamientos hacia atrás.

De esta manera se dejaba de promover una mayor industrialización y las ganancias se dirigían a otras actividades (como la especulación), ya que se incapacitaba para la competencia en los mercados internacionales, o por el desconocimiento técnico para aprovechar los encadenamientos hacia atrás.

En México, se aplicó la política de sustitución de importaciones a finales de la década de los 40s, con la finalidad de incrementar sustancialmente el nivel de empleo, apoyar el desarrollo tecnológico que aumentará la independencia del país, proteger los bienes de consumo de las economías domésticas, contra los de otros países y se podían importar bienes intermedios y de capital para la producción de estos bienes de consumo.

Las divisas que ingresaban a nuestro país por productos no manufacturados y por la inversión extranjera, permitían medianamente tener un crecimiento industrial, sin embargo el sector agropecuario presentaba graves problemas en 1966 y la balanza comercial incremento el déficit en la economía, donde estas divisas no fueron suficientes, de 1970 en adelante. Debido a estos problemas, el país inició un crecimiento a base de deudas con el extranjero y su situación se agravó en 1982. Aparte de los problemas prevalecientes, el petróleo ya no fue la fuente

primordial de ingresos, y la devaluación del peso ante el dolar, provocó que en este período (1970-1982), la situación económica del país se estancara frente al sector externo, que la inflación se agudizara y las inversiones se vieran limitadas por los altos niveles en la tasa de interés.

En 1980 como resultado de la política industrial de sustitución de Importaciones, México ocupaba el tercer lugar del sector industrial más grande en los países en desarrollo, sin embargo desde sus inicios el sector industrial mexicano fue demasiado deficiente con respecto a su entorno externo, puesto que avanzó en la sustitución de bienes finales, pero no en la sustitución de bienes de capital, ante su principal protector Estados Unidos, quien lo obstaculizó, porque su política de apertura se orientó a tal país y no fue recíproca, afectando en productos como: acero, textiles, ropa, productos pesqueros y agropecuarios.

"Ante esta situación, México inició una nueva política de comercio exterior, tendiente a la liberación, buscando combatir la inflación, aumentar la competitividad de la planta productiva y diversificar las exportaciones.... se inicia en 1983 y se acelera a partir de 1987, consistió fundamentalmente en la reducción de aranceles a la importación.. y en la eliminación de productos protegidos." (16)

Más adelante y hasta la fecha con la adopción de la apertura comercial al exterior, la industria ha dejado de recibir un tratamiento preferencial en relación con otros sectores de la economía.

En resumen, la escasez de divisas debido a la deuda externa, el limitamiento de financiamientos internacionales, el déficit sustancial de algunos productos agropecuarios y la incertidumbre del comportamiento de los precios internacionales del petróleo, hicieron aconsejable la adhesión de nuestro país al GATT; porque el gobierno no contaba con los recursos suficientes para financiar el desarrollo industrial del país y las crecientes y diversas demandas sociales de nuestra población.

En los criterios generales de Política Económica para 1988 y posteriormente en el Pacto de Solidaridad Económica, se subraya que la economía tendrá que orientarse necesariamente hacia el exterior.

Las razones que impulsaron esta adhesión y las estrategias que se han estado llevando a cabo se presentan a continuación:

- Contrarrestar la inflación
- El acceso a insumos importados a logrado competitividad internacional, cierta modernización industrial y con ello se esta logrando la integración de las nuevas corrientes tecnológicas.
- Fomento a la eficiencia y competitividad interna y externa.
- Sobre la eficiencia productiva y las dificultades del país en cuanto a financiamientos y créditos externos por la deuda ha sido necesaria la desincorporación de las empresas paraestatales que no sean prioritarias.

Este crecimiento esta siendo posible por la disponibilidad de mano de obra barata y en el margen de su subvaluación del tipo de cambio para incrementar las exportaciones manufactureras, sin embargo esta situación no puede mantenerse por mucho tiempo.

Para poder cumplir con las crecientes exigencias de sofisticación tecnológica del mercado internacional, habrá que dar cada vez un mayor valor agregado a las manufacturas intensivas en mano de obra que se están exportando.

Se requiere la creación de una política de fomento que contribuya a la modernización del sector manufacturero, acompañada de una política de desarrollo tecnológico de gran envergadura que garantice constantes mejoras y mayores niveles de eficiencia industrial.

La producción de bienes de capital, que difunden en mayor medida el progreso técnico, será requisito para este crecimiento, ya que permitirá aumentar de manera mas significativa y eficiente la productividad del aparato productivo y a la vez mantener la infraestructura industrial.

También es necesario diseñar una estrategia de negociación internacional frente al Acuerdo General sobre Aranceles Generales y Aduaneros, para lo cual es indispensable contar con diagnósticos sobre la situación de cada uno de los sectores de la economía.

Es conveniente que los programas que se tienen autorizados, en México con respecto al fomento industrial al sector de la micro, pequeña y mediana empresa (programas como los de Nacional Financiera o los del Plan de Desarrollo Económico de este sector), estén debidamente diseñados y sustentados para que su utilización apoye las negociaciones comerciales en las cuales participa.

En las negociaciones posteriores que se realicen el este acuerdo, deben contemplarse la protección a las nuevas empresas productoras de bienes de capita, a la balanza de pagos, productividad general, promoción industrial, tecnológica, poder de compra del sector público, organización de los proyectos de inversión, mercado nacional y la creación de un modelo de modernización y crecimiento económico.

AVANCES Y COMPARACION A PARTIR DE LA ADHESION DE MEXICO AL GATT.

Se presenta a continuación un resumen de la situación económica de México ante la apertura comercial y comparativos de su evolución en materia económica.

La adhesión de México al GATT ha permitido el incremento y transformación de nuestras exportaciones, (CUADRO 1) y la disminución de importaciones (CUADRO 2), proporcionándole mantenerse con saldos positivos en la balanza comercial y reducir la presión que los altos déficits comerciales de años anteriores y los pagos de intereses de la deuda externa venían impidiendo el desarrollo de la economía del país (CUADRO 3), a logrado disminuir la inflación, gracias a la firma del gobierno del Pacto de Solidaridad Económica y la profundización del proceso de liberalización del comercio con el exterior, esta dos medidas fueron llevadas a cabo a partir de 1987.

Su evolución económica estimada de 1989 a 1990 se presenta en el CUADRO 4.

MEXICO

CUADRO 1

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN

1980-1990

(MILLONES DE DOLARES)

| CONCEPTO | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|-------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Manufacturas | 3570.7 | 4098.5 | 3386.1 | 5447.9 | 6985.7 | 7782.1 | 10588.1 | 12287.5 | 13014.1 | 13014.1 | 14783.7 |
| % | 23 | 20 | 16 | 24 | 29 | 30 | 49 | 51 | 60 | 57 | 55 |
| Petróleo | 9448.8 | 13305.2 | 15622.7 | 14793.1 | 14967.5 | 13308.8 | 5580.2 | 7876.9 | 5883.5 | 7291.8 | 8920.7 |
| % | 61 | 66 | 74 | 66 | 62 | 61 | 35 | 38 | 29 | 32 | 33 |
| Agricultura y Silvicultura | 1403.9 | 1378.2 | 1096.9 | 966.8 | 1306.4 | 1184.6 | 1777.7 | 1295.3 | 1399.4 | 1461.5 | 1722.9 |
| % | 9 | 7 | 5 | 4 | 5 | 5 | 11 | 6 | 7 | 6 | 6 |
| Resto | 1088.5 | 1320.2 | 1124.1 | 1104.3 | 963.5 | 742.5 | 891.1 | 895.9 | 994.7 | 997.5 | 1352.1 |
| % | 7 | 7 | 5 | 6 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 6 |
| TOTAL | 15511.9 | 20102.1 | 21229.7 | 22312.1 | 24196.1 | 21663.8 | 16031.1 | 20656.2 | 20565.1 | 22764.9 | 26779.3 |
| % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

FUENTE: BANCO DE MEXICO. INDICADORES ECONOMICOS
I.N.E.G.I. ESTADISTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

MEXICO

ESTRUCTURA DE LAS IMPORTACIONES POR SECTOR DE ORIGEN 1980-1990

(MILLONES DE DOLARES)

| CONCEPTO | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 |
|----------------------------|---------|---------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Manufacturas | 16406.8 | 21036.9 | 12971.4 | 6644.2 | 9121.6 | 11261.1 | 10202.2 | 10771.3 | 16743.9 | 20802.9 | 27026.1 |
| % | 87 | 88 | 90 | 78 | 81 | 85 | 89 | 88 | 89 | 89 | 91 |
| Agricultura y Silvicultura | 1844.1 | 2205.5 | 927.1 | 1621.2 | 1695.9 | 1296.1 | 783.1 | 971.1 | 1396.7 | 1746.9 | 1829.9 |
| % | 10 | 9 | 6 | 19 | 15 | 10 | 7 | 8 | 7 | 8 | 6 |
| Resto | 645.7 | 742.1 | 538.6 | 285.5 | 436.8 | 655.1 | 447.1 | 480.5 | 757.6 | 859.9 | 919.3 |
| % | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| TOTAL | 18896.6 | 23984.4 | 14437.1 | 8550.9 | 11254.3 | 13212.2 | 11432.4 | 12222.9 | 18898.2 | 23409.7 | 29775.3 |
| % | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

FUENTE: BANCO DE MEXICO. INDICADORES ECONOMICOS
I.N.E.G.I. ESTADISTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

MEXICO

BALANZA COMERCIAL

CUADRO 3

1980-1990

(MILLONES DE DOLARES)

| CONCEPTO | 1980 | 1981 | 1982 | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | P/ |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----|
| EXPORTACIONES | 15511.9 | 20102.1 | 21229.7 | 22312.1 | 24196.1 | 21663.8 | 16031.1 | 20656.2 | 20565.1 | 22764.9 | 26779.3 | |
| IMPORTACIONES | 18896.6 | 23984.4 | 14437.1 | 8550.9 | 11254.3 | 13212.2 | 11432.4 | 12222.9 | 18898.2 | 23409.7 | 29775.3 | |
| SALDO | -3384.7 | -3882.3 | 6792.6 | 13761.2 | 12941.8 | 8451.6 | 4598.7 | 8433.2 | 1666.9 | -644.8 | -2996.1 | |
| MAQUILADORAS * | 772 | 976 | 851 | 818 | 1151 | 1268 | 1295 | 1598 | 2337 | 3052 | 3635 | |
| SALDO (Incluye maquiladoras) | -2613 | -2906 | 7644 | 14579 | 14097 | 9720 | 5894 | 10031 | 4004 | 2407 | 639 | |

P/ CIFRAS PRELIMINARES

* Se refiere al concepto de Servicios de Transformación de la Balanza de Cuenta Corriente.

FUENTE: BANCO DE MEXICO. INDICADORES ECONOMICOS
I.N.E.G.I. ESTADISTICA DE COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO

MEXICO
EVOLUCION ECONOMICA ESTIMADA 1989-1990

CUADRO 4

| CONCEPTO | 1988 | 1989 | 1990 |
|---|-------|-------|-------|
| Producción y precios | | | |
| PIB nominal (biliones de pesos) | 397.6 | 491.9 | 605.3 |
| PIB real (variación porcentual) | 1.1 | 2.5 | 3.5 |
| Inflación (variación porcentual dic-dic) | 51.7 | 20.9 | 15.3 |
| Finanzas públicas (porcentajes del PIB) ^{a/} | | | |
| Déficit financiero | 11.7 | 6.3 | 1.6 |
| Déficit operacional | 3.5 | 1.8 | -2.5 |
| Superávit primario | 8.0 | 7.8 | 10.2 |
| intereses totales | 16.6 | 13.5 | 10.4 |
| Ingresos presupuestales | 28.7 | 28.1 | 30.7 |
| Petroleros | 9.8 | 9.0 | 8.1 |
| No petroleros | 18.9 | 19.1 | 22.6 |
| Gasto programable devengado | 18.0 | 18.1 | 18.3 |
| Variables financieras | | | |
| CPP promedio | 67.6 | 44.8 | 35.1 |
| Tipo de cambio real ^{a/} | | | |
| Variación porcentual (dic-dic) | -23.2 | 0.7 | 2.8 |
| Saldo de ahorro financiero real | | | |
| Variación porcentual (dic-dic) | 8.1 | 25.0 | 14.1 |
| Financiamiento real al sector privado | | | |
| Variación porcentual (dic-dic) | 24.3 | 44.2 | 18.3 |
| Balanza de pagos (millones de dólares) | | | |
| Cuenta corriente | -2901 | -5582 | -4292 |
| Importación de mercancías | 18903 | 22895 | 24958 |
| Exportaciones no petroleras | 13949 | 15213 | 16677 |
| Volumen de petróleo (mbd) | 1315 | 1282 | 1230 |
| Precio promedio del petróleo (dpb) | 12.3 | 15.1 | 13.0 |

^{a/} Incluye el efecto de la reducción negociada de la deuda pública externa.

^{b/} Índice calculado en relación al dólar norteamericano, con base 1987=100

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA

REVISTA: EL MERCADO DE VALORES, NUM. 1, ENERO 1 DE 1990 pag. 15

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

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

Este Código tiene como objeto promover una mayor competencia internacional en las licitaciones que realizan los gobiernos y para ello establece reglas detalladas sobre la forma de licitar y adjudicar los contratos de suministro. El Código persigue una mayor transparencia en las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras gubernamentales y obliga a los países signatarios a no discriminar a los proveedores extranjeros.

Las obligaciones del Código se aplican a contratos con un valor superior a los 130 mil DEG (derechos especiales de giro), que

equivalen a 156 mil dólares. Estas disposiciones sólo cubren los contratos de bienes, pues los servicios se encuentran excluidos de la cobertura del Código.

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

Hasta la fecha, los derechos y obligaciones del Código surten efecto para los 21 países signatarios. Cuando México se adhirió al GATT no suscribió el Código de Compras y, actualmente, mantiene un status de observador.

Con objeto de mejorar y ampliar las disposiciones del Código, se están llevando a cabo negociaciones en el marco de la Ronda Uruguay del GATT. Entre los principales objetivos que se persiguen está la inclusión de los servicios que contrata un gobierno, así como otros sectores aún no cubiertos por el propio Código del GATT. También se han presentado propuestas para promover una mayor participación de los países en desarrollo en las adquisiciones gubernamentales de los países más adelantados. Sin embargo, México mantiene una gran desventaja ante Canadá-Estados Unidos, el sistema mexicano de licitaciones está abierto a los proveedores de todos los países, miembros o no del GATT. Estados Unidos, por su parte, impone una política discriminatoria a todos aquellos países que, como México, no son signatarios del Código de Compras del Sector Público del GATT. Por ello, en la mayoría de los casos, los proveedores mexicanos no pueden

participar en los concursos del sector público canadiense y estadounidense.

Además existen otras limitaciones estadounidenses y canadienses que nos ponen en desventaja, por ello, la participación de México ante el GATT, no ha traído tantos beneficios como se esperaba.

En adelante en las negociaciones que México sostenga en el Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos, debe considerar estos puntos importantes, en sus estrategias de negociación.

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

- Creación de canales de comercialización y contactos adecuados para vender directamente a las entidades gubernamentales de Canadá y Estados Unidos.
- Integración vertical de industriales mexicanos con proveedores ya establecidos en sus países a través de mecanismos de subcontratación. Ello favorecerá la especialización, las economías de escala y una mayor utilización de la planta productiva nacional.

LAS SALVAGUARDAS EN EL GATT Y MEXICO.

Las salvaguardas se refieren a las medidas de protección, que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrente una amenaza de daño grave, debido a un incremento repentino de las

importaciones que fluyen al mercado interno, en condiciones de competencia leal.

Las salvaguardas se han convertido en mecanismos legales indispensables de incluir en los acuerdos de liberalización comercial, a efecto de que los gobiernos, en ejercicio de su soberanía, puedan recurrir a ellas cuando se presenten situaciones de emergencia. El GATT recogió esta preocupación y las salvaguardas fueron incorporadas en el Acuerdo General.

Para México, la apertura comercial ha propiciado un volumen mayor de salvaguardas, acorde con los compromisos internacionales del país, proporcionan al gobierno mexicano un mecanismo legal para imponer medidas restrictivas a la importación de mercancías. Su fundamento se encuentra en el Art. 131 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, así como en la Ley Reglamentaria de Materia de Comercio Exterior aprobada en 1986. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, es el organismo encargado de administrar la reglamentación existente en materia de comercio exterior y, por consiguiente, de las salvaguardas. Esta reglamentación se complementa con los derechos y obligaciones que México ha asumido en relación con las salvaguardas, entre las que destacan las establecidas en el GATT, incluidas en sus artículos.

Si bien la legislación mexicana contempla la figura de salvaguardas en su Ley de Comercio Exterior de 1986, hasta la fecha no ha sido necesario utilizar este recurso. (17)

En las negociaciones del Tratado de Libre Comercio que México mantiene con Canadá-Estados Unidos, estas salvaguardas ya están

consideradas, para que México tenga una estrategia y/o alternativa en algún momento de peligro.

MEDIDAS QUE ESTA TOMANDO MEXICO PARA SU INCLUSION AL T.L.C. Y OTROS BLOQUES COMERCIALES. (18)

El sistema financiero mexicano se integra hoy en día por una gama de intermediarios financieros que se interrelacionan y complementan. Se tiene a la banca de fomento de segundo piso, que se aboca a la promoción de empresas y actividades específicas; la banca comercial que atiende a todo tipo de proyectos rentables; y a los intermediarios financieros no bancarios que fortalecen los mercados de dinero y capitales. Por otro lado, se tiene a los órganos reguladores como el Banco de México, la Comisión Nacional Bancaria, la Comisión Nacional de Valores, la Comisión Nacional de Seguros y Finanzas, el Fondo Bancario de Protección al Ahorro, el Instituto para el Depósito de Valores y como órgano supremo, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Con la nueva estructura se pretende avanzar en el proceso de modernización financiera iniciado en 1988, con el objeto de promover una mayor canalización de ahorro a través del sistema financiero mexicano para financiar el desarrollo del país y, preparar a las instituciones para la eventual apertura a la competencia internacional, a la luz del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá, ante la inclusión de los servicios financieros al GATT y la creciente tendencia a la formación de bloques económicos a nivel mundial.

Otras medidas son las modificaciones del marco jurídico desde finales de 1988 en cuanto a la liberalización monetaria y financiera, como parte del proceso de modernización.

Se ha logrado consolidar y fortalecer los avances en la estabilización de los precios; reafirmar la recuperación gradual del crecimiento económico sostenido; ampliar los recursos dirigidos a la inversión; "elevar el bienestar social".

En el año en curso, la economía mexicana presenta dos características principales:

- Una inflación decreciente
- Mayores niveles de producción

Esto se explica por la mayor confianza de los inversionistas, que ha permitido un incremento sustancial de ahorro, baja en las tasas de interés y mayor inversión; y por un escenario que facilita la actividad de las empresas, definido por la continuación de la política económica que se refleja en las finanzas públicas sanas, la desregulación y el proceso de privatización.

INFLACION

Unos meses después de iniciado el Pacto de Solidaridad la inflación empezó a disminuir de niveles cercanos al 180 % anual a un mínimo de 16.8% a mediados de 1989, y a partir de entonces volvió a repuntar para llegar al 30% al cierre de 1990. Desde principios de este año, nuevamente presenta una tendencia decreciente de la inflación que podría ubicarla hacia el mes de diciembre entre 16.5%-17.5% anual. Estos datos se deben de

considerar como favorables, a pesar de que la inflación sigue siendo alta con respecto a parámetros internacionales.

En este sentido, las condiciones necesarias que permitirán que el país se acerque a niveles similares de inflación a la de sus socios comerciales son:

1. Equilibrio en las Finanzas Publicas. Los últimos resultados generales de las cuentas del sector público presentan el mejor balance en los últimos 26 años; esta situación se explica por el comportamiento de la deuda externa y por una estructura más sana de gasto-financiamiento.

2. Ingresos. Los ingresos totales del sector público durante el primer semestre muestran un crecimiento del 14.1% en términos reales con respecto al año anterior, destacan los ingresos extraordinarios por venta de empresas paraestatales (bancos y télmex).

3. Gastos. Los gastos totales presentan una caída, descontando la inflación durante el primer semestre del 16% con respecto al año anterior, que se explica por un menor pago de intereses, por la reestructuración del gasto.

* Eliminación de rezagos en precios. En la medida que continúe la liberación de precios y su fijación responda a condiciones propias de sus mercados, se eliminarán presiones latentes sobre la inflación.

* Inflación internacional decreciente y menor deslizamiento. El incremento de los precios en el mundo y en particular de los países proveedores de bienes y servicios se refleja en los precios domésticos por medio del precio de las importaciones, y

además se suma el actual deslizamiento del peso de aproximadamente 5%.

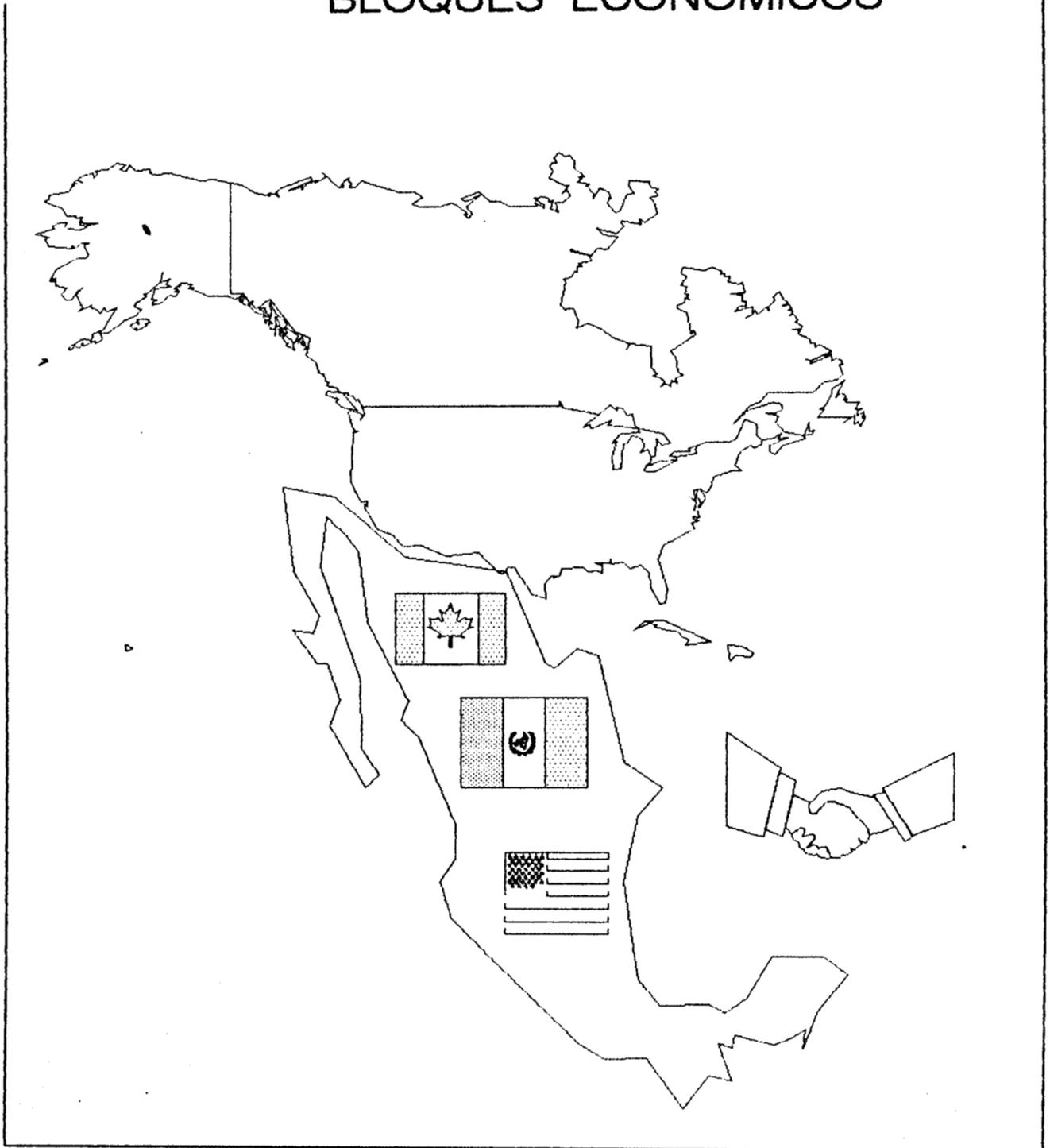
Las condiciones necesarias para alcanzar niveles de inflación similares a la de los socios comerciales de México son:

- ⌘ Mantener en equilibrio las finanzas publicas,
- ⌘ Eliminar rezagos en los precios,
- ⌘ Liberar gradualmente los precios,
- ⌘ Mantener un deslizamiento del peso, y eventualmente su fijación
- ⌘ Conservar las bases de la política económica actual.



CAPITULO II

BLOQUES ECONOMICOS



CAPITULO II

El mundo está inmerso en un proceso de profundo cambio y transformaciones que ha sacudido los cimientos de las economías de muchos países y ha modificado las relaciones comerciales internacionales. En algunas regiones los procesos de integración económica han venido aparejados con una mayor vinculación política. En algunas formas de integración se han creado entidades supranacionales y los países miembros han tendido a adoptar una misma política comercial, agrícola, fiscal y monetaria. Es decir la tendencia mundial avanza hacia una globalización e interdependencia entre las naciones, podemos decir que esta línea de acción se da al término de la Segunda Guerra Mundial, cuando los países industrializados aumentan su comercio y sus ingresos basados en un **comercio liberado** donde apoyan su crecimiento económico y su especialización intraindustrial. Paralelamente y de manera opuesta a las ideas liberalizadoras, los países industrializados excluyeron varias actividades, como la agricultura, de dicha liberación para apoyar los ingresos agrícolas. De igual suerte U.S.A. inicio la protección de su industria textil con una estrategia de barreras no arancelarias.

En este momento los países en vías de desarrollo que no se hallaban envueltos dentro del marco de liberación comercial (América Latina y Asia) se encontraban ocupados protegiendo sus sectores productivos a partir de la política de sustitución de importaciones -como es el caso de México- con el propósito de

crear un base económica sólida y diversificada que pudiera enfrentarse a la internacionalización y apertura comercial. Sin embargo este proteccionismo se cerro en sí mismo volviéndose permanente, dejando a estos países fuera del avance tecnológico, político y económico mundial. (19)

Mientras tanto Europa estrechaba sus lazos comerciales, para crecer económicamente y evitar futuros enfrentamientos bélicos, controlando la producción y comercio de acero y carbón. Así crearon la Comunidad Europea de Carbón y del Acero (CECA) en 1951 integrada por 6 países europeos (Alemania Federal, Bélgica, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos). Posteriormente firmaron tratados en Roma y surgieron la Comunidad Europea para la Energía Atómica (EUROATOM) y la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1957.

A los seis miembros originales se les agregaron en 1973 Dinamarca, Irlanda y el Reino Unido, en 1981 lo hizo Grecia y finalmente Portugal y España en 1986. (20)

Con la integración de Portugal y España podemos darnos cuenta de la situación de los países en vías de desarrollo, en el encaje económico mundial.

Por el lado de los países asiáticos tanto los líderes (Japón, Corea, Singapur y Hong Kong) como los países de menores ingresos (Malasia, Tailandia e Indonesia) han caminado hacia su posicionamiento en los mercados mundiales a través de exportaciones de materias primas y bienes intensivos en trabajo a bajo costo y fundamentalmente a través de su incerción en

mercados mundiales de bienes de alta tecnología y calidad.

(21)

En el caso de un Acuerdo de Libre Comercio, los acontecimientos internacionales se han combinado con los regionales para dificultar el crecimiento económico de estos países.

Durante estos años se ha observado una disminución de los precios de exportación de las materias primas, un aumento en las tasas de interés y un agotamiento de las fuentes oficiales de crédito, lo que originó un estrangulamiento externo y la crisis de la deuda.

América Latina destinó en promedio el 50% de su ahorro nacional al pago del servicio de la deuda externa; entre 1982 y 1987 la región transfirió recursos al exterior de aproximadamente 150 mil millones de dólares, esto sin considerar la fuga de capitales.

Sumada la renuencia de la Banca Internacional para otorgar financiamiento mediante préstamos e inversiones y la falta de "dinero fresco" para financiar proyectos de inversión, originó que los países de América Latina recurrieran a medidas de ajuste y/o a un conjunto de medidas de carácter restrictivo. Se pusieron en práctica políticas fiscales, monetarias y de ingreso, así como otras que buscaban aumentar el precio de los bienes comerciales internacionalmente (cambiarias, arancelarias ó de promoción de exportaciones). Esto es, que el ajuste se realizó mediante una brusca reducción del gasto interno y de las importaciones y no precisamente mediante el aumento de la producción de bienes comerciados internacionalmente.

Estas medidas de carácter restrictivo no lograron resolver, sino en el muy corto plazo, los desequilibrios internos y externos que enfrentaban los países Latinoamericanos, produciendo altos costos económicos y sociales; motivo por el cual algunos de estos países decidieron adoptar esquemas diferentes, pero siempre buscando combatir la inflación y retomar el crecimiento.

Por otra parte la expansión de las exportaciones Latinoamericanas se vio limitada por el descenso del precio internacional de la mayor parte de los productos básicos exportados y por la caída del volumen del comercio mundial, ocasionada por la recesión de los países industrializados y por el aumento de medidas proteccionistas no arancelarias por parte de estos mismos. La dinámica del comercio mundial ha estado cada vez más centrada en el intercambio entre los países desarrollados. (22)

Si la reconsideración de las políticas de "crecimiento hacia dentro", la liberación comercial, orientación hacia las exportaciones y desregulación reciente en primera instancia no fueron más que reacciones necesarias ante la falta de recursos financieros y físicos para generar desarrollo, en algunos casos como el de México, la política de apertura comercial, (...), se ha ubicado en la parte medular de la política económica actual". (23)

Las condiciones necesarias revisadas para el resurgimiento de las economías son, actividades encaminadas a la estabilidad de precios, la cooperación más eficiente de mercados y el saneamiento a largo plazo de sus déficits financieros del sector público, pero lo que las llevará al éxito será una

reestructuración vía mayor productividad, mayor y mejor distribución del ahorro nacional hacia actividades productivas y nuevas perspectivas de mercados globales.

"La tasa de crecimiento del mundo, medida por el Producto Nacional (o interno) Bruto, PIB, ha variado poco en los últimos 3 años. Después de un crecimiento rápido durante 1988 de alrededor de 4%, dicha actividad cayó a cerca de 3% en 1989 y se espera sea aún un poco más lenta en 1990, de 2.25%. Sin embargo, el crecimiento mundial se espera que avance a 3% en 1991 y aún más en el mediano plazo, como respuesta a la integración de bloques económicos y a las múltiples estrategias de globalización que están apareciendo en varias regiones del mundo". (24)

2.1 TEORIA DE LIBRE COMERCIO

La **teoría económica de libre comercio** se basa en las llamadas **ventajas comparativas** que proponen un libre comercio internacional, y sostiene que todos los países participantes se **beneficien** de este tipo de transacciones.

Sin embargo esta teoría no cubre todos los aspectos que intervienen dentro del **libre comercio**, como la fijación de precios por parte de los países industrializados ante los países en vías de desarrollo. Así lo afirma Francés Stewart: "En el mercado internacional de tecnología (...) una de sus características esenciales es su imperfección, la cual se justifica normalmente por considerársele necesaria para retribuir adecuadamente a la investigación y al desarrollo de tecnología; ello conduce a que el precio de la tecnología se fije conforme a criterios oligopólicos y, en consecuencia que este sujeto a negociaciones". (25)

Por otra parte, esto no se debe tomar como una alerta a los países subdesarrollados a tomar medidas proteccionistas, pues lo ideal sería encontrar el punto medio entre los apoyos estatales a la industria y las políticas de libre comercio; esta combinación debe determinarse de acuerdo con el nivel de desarrollo de cada país. Pues es cierto que sin protección, muchas economías jamás comenzarían a desarrollarse industrialmente, sino que seguirían siendo especialistas en productos primarios y dependerían para siempre y por entero de otras economías más desarrolladas. Así mismo éstas economías en etapas posteriores de desarrollo, al

favorecer una economía más abierta, pueden ofrecer las ventajas derivadas de una economía a escala.

También es pertinente mencionar que las políticas de importación y las políticas de promoción no son excluyentes, sino que, deben aplicarse en etapas diferentes, de acuerdo con los objetivos del país, de su capacidad administrativa y nivel de desarrollo económico.

De esta manera un país en vías de desarrollo, además de tomar en cuenta la combinación de apoyos estatales con políticas de libre comercio, debe considerar los precios relativos de producción de sus importaciones y exportaciones, y los posibles efectos de ésta en su posición competitiva en los mercados internacionales. Es decir, tendrá que hacer uso de su poder de negociación, para instrumentar determinada estrategia de mercado, sin ceder a la contra-parte todos los beneficios del intercambio comercial (como veremos en el punto 3.3 de este capítulo).

Podemos concluir que en la actualidad el **libre comercio no se práctica realmente**, y que ha sido sustituido por un **comercio controlado**. Pues en lugar de realizarse naturalmente existe todo un sistema de mecanismos que permiten manipular las variables que inciden en el comercio internacional, con objeto de asignar la mayor parte de los beneficios de esta actividad a los agentes económicos más poderosos. (26)

El mercado controlado implica negociación; el ejemplo más claro lo tenemos en el mercado de tecnología, ya que este no es altamente competitivo y está sujeto, por lo tanto a negociaciones; los precios en este campo pueden variar del límite

superior, determinado por lo que cuesta producir la tecnología, y el límite inferior, marcado por el costo de la información suministrada. (27)

Aunque la teoría de libre comercio excluye todo tipo de intervención estatal, en el comercio internacional, sin embargo, ésta práctica está sumamente generalizada. El apoyo que brindan los gobiernos a ciertos sectores industriales asume generalmente la forma de incentivos fiscales y financieros, restricciones selectivas a las importaciones, asistencia técnica y en general todo apoyo logístico necesario para promover el desarrollo industrial y fomentar las exportaciones nacionales.

Todo este tipo de protecciones, no arancelarias, no son tan obvias como está última, pero cumplen con el mismo propósito.

2.2 BLOQUES COMERCIALES

En el punto anterior vimos que el **libre comercio** está supeditado por las relaciones de poder entre los países, y como la integración de **Bloques Comerciales (BCs)** implica esta relación, revisaremos lo que es un bloque comercial, su formación y sus implicaciones; posteriormente y como tema de otro inciso veremos lo que es la teoría del **Poder de Negociación**.

La teoría económica de BCs tiene su origen en Viner (1950) con el denominado 2º óptimo (Second Best). El 1º óptimo de Pareto ó el First Best, es cuando la sociedad como un todo, alcanza los mayores beneficios posibles de una acción, en este caso del libre comercio internacional. Ante la imposibilidad de lograr el mejor de los mundos, las condiciones necesarias para alcanzar el segundo óptimo serán particulares, negociadas e individuales, y con esto cualquier criterio para llegar al primer óptimo se invalida.

Así, se puede definir a un BC como un acuerdo comercial preferencial de dos o más países, que implica reducir las barreras comerciales, generalmente arancelarias, al comercio interno, con el fin de que las importaciones de los países miembros se incrementen entre ellos. Esta integración económica puede adoptar distintos grados de intensidad y diferentes formas. Con la anterior definición surgen aspectos importantes para su revisión, con el fin de dilucidar las implicaciones de un BC: De que manera se afecta el comercio al interior y al exterior del

BC, y si las condiciones de bienestar se incrementan o disminuyen tanto en el interior del bloque como en el bloque total.

Como resultado de un comercio más libre se incrementa la competencia y el volumen de comercio entre los integrantes de un BC, pero de manera paralela se aumentan las barreras proteccionistas en contra de los bienes y de la competencia que ofrecen los no miembros de dicho bloque.

Por lo tanto la formación de un BC, es una violación a las condiciones del mejor de los mundos, por el surgimiento de las barreras en contra de otros países. Esta situación es no óptima, es indeterminada, por lo que no puede llevarnos a especificaciones, bajo las cuales, la formación de un BC lleve siempre a un aumento o disminución del bienestar.

Como cada caso representa condiciones particulares, deben estudiarse por separado y hacer una revisión de las características y de los elementos que estén a favor, del posible miembro, así como de aquellas que representan un riesgo. (28)

TIPOS DE BLOQUES COMERCIALES

Existen variaciones dentro de los acuerdos económicos preferenciales, desde su forma más simple, donde se libera un pequeño grupo de elementos, hasta aquellos donde se liberan elementos de tipo social, políticas macroeconómicas y se puede llegar a la federalización económica con una sola unidad monetaria, por lo que se hace necesario diferenciarlos.

AREA DE COMERCIO PREFERENCIAL

Se integra una Area de comercio preferencial cuando dos o más países intercambian reducciones en todos sus aranceles u otras restricciones comerciales, sin liberar aspectos del comercio como servicios al capital, pero siempre manteniendo sus niveles de protección individuales frente al resto del mundo. Por ejemplo la Asociación Latinoamericana de Intercambio Económico (ALADI). (29)

ACUERDO (AREA) DE LIBRE COMERCIO

En un acuerdo de libre comercio se reducen a **cero** todos los aranceles y restricciones cuantitativas para el comercio mutuo, excepto en servicios al capital y flujo de factores de producción, pero manteniendo una política comercial independiente y sus niveles de protección particulares al resto del mundo. Otra característica es que se puede realizar por fases o etapas de madurez; se puede decir, que este acuerdo es una etapa de preintegración, aunque los países que lo integran pueden permanecer indefinidamente en la asociación sin que se les obligue a participar en niveles superiores de integración. Por ejemplo E.U.A. y CANADA, E.U.A. e ISRAEL, AUSTRALIA y NUEVA ZELANDA, AREA EUROPEA DE LIBRE COMERCIO (EFTA). (30)

UNION ADUANERA

Para integrar una unión aduanera además de reducir todos los aranceles y otras protecciones cuantitativas, los miembros adoptan un arancel común ante el resto del mundo, con el fin de

eliminar la penetración triangular de bienes y servicios. Por ejemplo COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA (CEE). (31)

MERCADO COMUN

Un mercado común se forma cuando los países adicionalmente a la reducción a cero de aranceles y la adopción de un arancel común, permite el flujo de factores de producción (Trabajo y Capital) así como la unificación o armonización de políticas nacionales que faciliten tales movimientos. Por ejemplo la CEE a partir de 1992. (32)

UNION ECONOMICA

Es un mercado común donde se unifican las políticas fiscales y monetarias, con una unidad monetaria única, donde se armonizan también políticas sociales, salarios y prestaciones, se podría llamar una federalización internacional donde se crean autoridades supranacionales que coordinen, legislen y ejecuten las políticas internas al Bloque y las externas ante el resto del mundo. Por ejemplo lo que se pretende que llegue a ser la CEE al final de siglo.

A pesar de los beneficios que puede traer consigo un BC, el problema que presentan los dos primeros acuerdos, es el que no regulan los niveles de protección de los miembros ante terceros países, y se puede dar el caso de una penetración triangular del mercado por parte de otros países, aprovechando la protección más

baja de uno de los países miembros; sobre todo en el acuerdo de libre comercio, pues la existencia de menores restricciones hace más tentador al mercado y también puede traer beneficios para algún país miembro. (33)

Los Bloques superiores ya no representan este tipo de circunstancias, pero se enfrentan a un problema más grave, que puede ser la pérdida de Soberanía Nacional y más aún la pérdida total del control del desarrollo del país.

Aparte de los problemas mencionados anteriormente, un BC puede traer dos consecuencias inmediatas para los países que lo integran, estas consecuencias son opuestas entre si. Una de ellas es la **generación de comercio**, es decir, cuando por el traslado de la producción de un país a otro, viaja de un mayor costo a un menor costo, esto es, se aumentan los niveles de producción y el comercio crece. Por el contrario cuando dicho traslado de producción va de un menor costo a un mayor costo se genera **desviación del comercio**, es decir, disminuye el nivel de producción y de comercio.

Sin embargo, este efecto de **desviación** no es siempre negativo, ya que también intervienen otros factores además de los ajustes en la oferta y costos de producción, como son la demanda y las preferencias actuales y futuras de los consumidores. Estas últimas pueden justificar la desviación de comercio. (34)

Otras consecuencias que se pueden suscitar ante la formación de un BC son: (35)

- La desconcentración del mercado; ya que al reducir las barreras arancelarias y las no arancelarias, los competidores aumentan y

lidera el de menor costo, el mercado crece, la estructura se modifica y la concentración del mercado se reduce, la competencia es menos personal, más selectiva y por ello se aumenta el desarrollo e innovación de productos. Ante esto las posibilidades de consolidación y adquisiciones se incrementan, es decir se gana uniendo fuerzas en lugar de competir, se favorece la creación de consorcios.

- Efectos de reversión de producción. Con la formación de un BC se incrementa la competencia y por esto se incrementa la inversión y el flujo de capitales, dadas las oportunidades se dirige en ambos sentidos.

- Otro efecto importante es el de supresión comercial, cuando ninguno de los países que integran el BC produce un bien X, y gracias a la discriminación hacia otros, alguno de los países integrantes lo empieza a producir.

COMUNIDAD ECONOMICA EUROPEA

A continuación mencionaremos brevemente al Bloque Económico de Europa.

El propósito de la creación de las comunidades europeas (CECA, Euroatom y la CEE) era el de integrar un mercado común, libre de todo tipo de restricciones al comercio de bienes, servicios, movilidad de la mano de obra, movimiento de capitales y una política energética común, incluyendo la utilización de la energía nuclear.

El primer paso en materia de integración de la Comunidad Económica fue la eliminación, a través de un calendario previamente establecido, de los impuestos aduaneros y de las restricciones no aduaneras en el comercio, entre los países miembros y el establecimiento de un arancel aduanero externo común para terceros países. Esto se logró a mediados de 1968.

La libre movilidad de la mano de obra a través de las fronteras, fue otro de los propósitos de la integración de la Comunidad. Esta se complementó con un tratamiento no discriminatorio de los trabajadores en materia de derechos, remuneraciones y demás condiciones laborales. La libre movilidad fue puesta en marcha entre 1961 y 1968.

La movilidad de los servicios no tuvo tanto progreso como la anterior, aunque se pensó que sería una consecuencia lógica de la eliminación gradual de restricciones del movimiento de bienes.

La Comunidad Económica Europea se convirtió en la principal economía del mundo, con una población de 322 millones de personas y un nivel de ingreso per cápita de 10 mm dólares. La

participación en el producto bruto mundial llegó a ser de alrededor del 20% del total comerciado en el mundo.

El comercio exterior de la Comunidad representa alrededor del 35% de su PNB en importaciones y alrededor del 32% en exportaciones, cifras superiores a las de E.U.A. y Japón. (36)

El mayor socio comercial de la Comunidad es la Asociación Europea de Libre Comercio, mismas que se encuentran ligadas por un acuerdo preferencial de comercio; el otro socio importante es E.U.A. sobre todo en exportaciones. El comercio con los países del este de Europa es de alrededor del 9%, y con los países en desarrollo tiene cerca del 36% del comercio de la Comunidad.

Para estos últimos el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de la Comunidad, ofrece desde 1971 concesiones arancelarias para el acceso de muchos productos industriales y agrícolas procesados a tasas muy bajas o sin pago de arancel.

El comercio de la Comunidad se caracteriza, por el lado de las importaciones, por la fuerte concentración del petróleo, las materias primas y otros productos manufacturados. Sin embargo, por el lado de las exportaciones destacan las de maquinaria, transporte, equipo y otros productos manufacturados. La participación elevada de las importaciones de manufacturas ha sido señalada como una pérdida de competencia de la planta productiva europea frente a Japón y los países de reciente industrialización. (37)

La mayor interdependencia económica que se creó a partir de la expansión del comercio, hizo cada vez más necesaria la coordinación de las políticas económicas de los países miembros

de la Comunidad. Esto llevó al primer proyecto de integración monetaria, el Plan Werner en 1970, pretendía establecer una unión monetaria hacia finales de los 70's, aunque no tuvo éxito constituyó el antecedente del Sistema Monetario Europeo (SME), que se formó en marzo de 1979 y tiene una unidad monetaria común llamada ECU. Esta es el medio para fijar las tasas centrales en el mecanismo de cambio, para apoyar las intervenciones cambiarias y como instrumento de reserva, así como constituir un mecanismo para la fijación de los tipos de cambio y un medio de apoyo financiero.

Dada la magnitud de las relaciones en la CEE se tuvieron que instituir una serie de organismos, por medio de los cuales se solucionarían problemas y llevaran un control en las operaciones realizadas entre los miembros: (38)

CONSEJO DE MINISTROS: órgano de decisión esencial de la CEE, está formado por un representante de cada uno de los doce países miembros, que varían de acuerdo al tema a tratar: ministros de Agricultura, Hacienda, etc.

COMITE DE REPRESENTANTES PERMANENTES: Esta formado por los embajadores de los países miembros y prepara los trabajos del Consejo de Ministros.

CONSEJO EUROPEO: Esta formado por los jefes de Estado o de Gobierno y un presidente de la Comisión de las Comunidades Europeas, trabajan sobre acciones más globales o macroeconómicas.

COMISION DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS: Es un órgano independiente de los gobiernos, es el motor y gestor de la CEE. Los comisarios son 17, nombrados por cuatro años, el presidente es miembro del Consejo Europeo y su sede esta en Bruselas.

Dentro de esta comisión existen 22 direcciones generales, que debido a la complejidad de los asuntos se han designado para poder tratarlos competentemente.

PARLAMENTO EUROPEO: Esta formado por 518 diputados, en proporción a la población del país de origen, su sede esta en Estrasburgo. Tiene menos poder que los parlamentos nacionales y puede modificar en un pequeño margen las propuestas de la Comisión.

TRIBUNAL DE JUSTICIA: Interpreta las leyes que rigen a la comunidad y aquellas que pueden significar litigios, esta formada por 13 jueces y 6 abogados generales. El Tribunal tiene la autoridad para anular decisiones nacionales que vayan en contra de la CEE.

TRIBUNAL DE CUENTAS: Controla el presupuesto de la CEE.

COMITE ECONOMICO Y SOCIAL: Esta formado por representantes de sindicatos y otros grupos, emite dictámenes sobre las propuestas de la comisión.

El movimiento hacia la integración europea para 1992, se encuentra enmarcado por una serie de elementos que se destacan en el escenario internacional, como son el reciente acuerdo bilateral de libre comercio entre los Estados Unidos y Canadá,

para crear una área de libre comercio entre ambos países; la nueva era en las relaciones entre Este y Oeste, inaugurada por Mikhail Gorbachev y por el poderío comercial del Japón y de los nuevos países de reciente industrialización, que buscan promover una integración con la llamada Cuenca del Pacífico, lo cual será una nueva fuerza en el terreno comercial.

En vista de los logros alcanzados y de los problemas pendientes, la integración de la Comunidad ha sido propuesta de manera definitiva con la formulación del Acta Unica Europea. La cual tiene como antecedente la Declaración Solemne de Unión Europea, adoptada por el Consejo Europeo en 1983 y la elaboración del Libro Blanco, aprobado por el consejo europeo en Milán, Italia, en 1985. El propósito de ambos documentos fue el de impulsar la integración económica europea a través del establecimiento de un mercado único antes de 1992.

El Acta entro en vigor en 1987 y se compromete a establecer el mercado interno libre de restricciones, en el movimiento de personas, servicios y capitales antes de 1992. Los avances hacia este objetivo fueron sujetos a revisión a fines de 1988, y se volvieron a revisar en 1990. La Comunidad buscará uniformar las legislaciones nacionales en materia impositiva, se eliminarán las barreras que aún existen para la realización de un comercio libre de bienes, fuerza de trabajo y servicios, con excepción de las áreas que esta sujetas a una regulación especial (agricultura, pesca, textiles, siderúrgica).

El Acta Unica propone fortalecer la cooperación en materia de política económica y monetaria para facilitar el funcionamiento

del sistema monetario europeo. Este propósito se apoya en los lineamientos siguientes:

Mayor vigilancia de la situación económica y financiera de los países miembros y regulación de los diferenciales de los tipos de interés para conseguir la estabilidad cambiaria, prevenir la especulación y reducir las intervenciones de las autoridades monetarias.

El Acta Unica establece nuevos procedimientos para el funcionamiento de los órganos de la Comunidad: La votación por mayoría calificada, fortalecer el papel de la Comisión, una mayor participación al Parlamento y se destacan temas relacionados con la cooperación económica y social, la investigación y el desarrollo, y el medio ambiente. (39)

2.3 TEORIA DE PODER DE NEGOCIACION. (40)

Como se ha visto a lo largo de las explicaciones, por un lado existe tendencia a la liberación comercial, pero por el otro, se incrementa la protección y discriminación. Puede decirse que entre estas 2 líneas de acción interviene el "Juego de Poder" o "Poder de Negociación", como nos referiremos a ello en adelante. Explicaremos a que se refiere y como se aplica esta teoría.

La Teoría del Poder de Negociación se reduce a examinar la negociación de los beneficios derivados del intercambio comercial que mantienen los países en vías de desarrollo con las corporaciones multinacionales y con los países desarrollados. Las generalizaciones a que tienden otras teorías, son ajenas a la teoría del poder de negociación.

El proceso de negociación, se define como el proceso mediante el cual se determina la proporción de los beneficios del intercambio que corresponde a cada uno de los participantes, está presente en todas las formas de intercambio, ya sea individual, nacional o internacional.

La teoría del poder de negociación deriva sus lineamientos operativos del examen que hace de la interdependencia y de las interacciones comerciales que se dan entre los países en desarrollo, los países desarrollados y las corporaciones multinacionales. No presupone que, para beneficiarse del intercambio comercial, los países en desarrollo y los países desarrollados deben tener costos comparativos distintos o dotaciones de factores desiguales; por el contrario esta teoría

sostiene que los países en desarrollo no se benefician necesariamente de esas relaciones de intercambio y que, a la larga, pueden salir perjudicados si no participan activamente en las operaciones de las corporaciones multinacionales, en la inversión extranjera y en su comercio exterior en general.

Esto es, la teoría del poder de negociación acepta la necesidad de negociar los beneficios derivados del intercambio comercial; mientras más débil sea una de las partes, mayor deberá ser su capacidad de negociación para obtener una parte equitativa de los beneficios del intercambio. Así, un país en desarrollo debe utilizar su poder de negociación para aprovechar mejor las corporaciones multinacionales y los bancos transnacionales, mediante una participación dinámica en las actividades de éstos y una reestructuración de sus relaciones comerciales con los países desarrollados.

La diferencia esencial entre ésta teoría y la de las ventajas comparativas, es que la última sólo considera los aspectos económicos del intercambio comercial, mientras que la primera examina todos sus aspectos (políticos, sociológicos, tecnológicos, diplomáticos, de mercadotecnia, etc.). Podemos decir que la teoría del poder de negociación tiene un enfoque multidisciplinario.

Lo que se conoce actualmente como teoría del poder de negociación es una serie de lineamientos derivados de la aplicación de un enfoque comparativo: la evaluación y la comparación de diversas experiencias en materia de negociación de distintos países en vías de desarrollo; es decir se aplica el método inductivo,

mientras que otras teorías se basan completamente en el método deductivo.

Ahora veremos las distintas fases del proceso de negociación comercial y en seguida, las acciones que deben realizarse en cada una de ellas, para que pueda, un país, aprovechar adecuadamente su comercio exterior. Son tres etapas principales:

a) La interdependencia que existe entre el país en vías de desarrollo y las corporaciones multinacionales y/o los países desarrollados en el proceso de producción y/o consumo.

b) La interacción que resulta de esa interdependencia, Esta interacción asume la forma de negociaciones, convenios contractuales, etc.

c) El proceso administrativo necesario para distribuir los beneficios del intercambio entre sus participantes.

A) PRIMERA ETAPA.

El apoyo logístico que deberá recibir una institución encargada de realizar negociaciones comerciales de carácter internacional comprenderá el apoyo político suficiente para desempeñar adecuadamente su misión; una legislación relevante al proceso de las negociaciones; una definición clara de los objetivos de desarrollo económico del país; un sistema especializado de información; y un aparato administrativo eficiente que el permita instrumentar los diferentes convenios que se establezcan.

B) SEGUNDA ETAPA.

Las instituciones negociadoras no deberán establecer exclusivamente convenios que reporten al país utilidades financieras en el corto plazo, sino también convenios basados en a tasa de utilidad, en una participación de la producción resultante del proyecto en cuestión, así como en un control progresivo del proceso de toma de decisiones. Este tipo de convenios permitirá al país negociar los beneficios del intercambio durante todo el proyecto u operación comercial. En el peor de los casos, esta clase de estipulaciones fortalecerá el poder de negociación del país en desarrollo y le permitirá extender su control a áreas que estrategias de negociación más estáticas dejan enteramente en manos de las compañías extranjeras.

Al adquirir tecnología, el país en desarrollo debe evitar que se le venda en paquetes integrales y procurar comprar únicamente aquellos componentes del producto por importar que no se puedan fabricar en el país o cuyo costo resulta prohibitivo. Esta estrategia de desagregación trae consigo un ahorro de divisas en el corto plazo y en el largo plazo ayuda a promover la industria local y a desarrollar una capacidad tecnológica autónoma.

no deben sacrificarse los activos financieros (tales como el conocimiento en materia de tecnología y mercadotecnia, el entrenamiento en administración de empresas, la calificación de mano de obra, etc,) por ganancias financieras de corto plazo.

Las estrategias de negociación que no consideran la dinámica del poder de negociación propician relaciones comerciales de tipo neocolonial, entre las empresas multinacionales y los países en

desarrollo. Por el contrario, la participación activa de los países en desarrollo en todas las etapas del proceso de negociación tienen efectos sumamente positivos en el desarrollo económico de estos países. Ya que se aumenta la capacidad y la destreza del trabajador, estimula la diversificación tecnológica y a la larga permite al país disfrutar los crecientes beneficios de las economías de escala y del desarrollo económico.

El examen de las complejas negociaciones que tienen que llevar a cabo los importadores y exportadores, pone de manifiesto la necesidad de que, dichas negociaciones, sean realizadas por instituciones especializadas: las empresas comercializadoras dependientes de las sociedades de crédito.

Por último, es importante aclarar que la labor de las comercializadoras será inútil si no se cuenta con una adecuada política cambiaria, arancelaria, inflacionaria, etc. Sin embargo una política macroeconómica apropiada constituye una condición necesaria pero no suficiente para promover la industria y el comercio exterior. Por esta razón, además de las variables de mercado, deben considerarse otras que desempeñan un papel importante en el comercio internacional, entre ellas la institucionalización de un sistema nacional de negociación.

C) **TERCERA ETAPA.**

1) Coordinación Institucional. Los países en vías de desarrollo necesitan establecer un aparato administrativo eficiente, capaz de negociar una distribución equitativa de los beneficios derivados del comercio internacional.

Si todos los sectores industriales (el tradicional, el moderno, el paraestatal, etc.) tienen en general una misma estructura comercial y financiera, y un mismo marco legal para regular sus relaciones con el exterior, acuden a distintos mercados; sus recursos financieros y tecnológicos, así como sus capacidades de dirección y organización, son distintos; y por tanto, su productividad, sus escalas de producción, diseños y productos son diferentes. Es por ello que se requiere del apoyo logístico de empresas comercializadoras para canalizar los servicios de la infraestructura existente, de acuerdo con las necesidades de cada sector de la industria y cada una de sus empresas en particular.

2) El decir que sea el Estado el que promueva la creación de empresas comercializadoras se basa en el examen de los déficit estructurales de la balanza de pagos, se observa que representa el reverso de la moneda de las deficiencias del modelo de sustitución de importaciones. Así mismo, está la necesidad de proporcionar a los importadores y exportadores mexicanos toda una serie de apoyos orientados a mejorar desde el proceso de producción hasta la comercialización de los bienes y servicios correspondientes, a fin de mejorar su posición competitiva en el mercado internacional. Estos apoyos ya existen, pero para aprovecharlos mejor es necesario coordinarlos y adecuarlos a las condiciones específicas de las empresas que los requieran.

Las funciones de las comercializadoras se pueden dividir en dos grandes grupos:

1) Las actividades orientadas a obtener tecnología a un costo menor y en condiciones que no obstaculicen el desarrollo económico.

2) Aquellas actividades relacionadas directamente con la promoción de la industria nacional (desarrollos tecnológicos locales, mayor sustitución de importaciones, promoción de las exportaciones de manufacturas, etc.)

2.4 ACUERDO TRILATERAL DE LIBRE COMERCIO: E.U.A.-MEXICO-CANADA.

Hemos visto lo que es el libre comercio, los Bloques Comerciales y su impacto en las economías, así como lo que se requiere, teóricamente, para las negociaciones y su importancia dentro del "Juego de poder". Ahora revisaremos el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) E.U.A.-México-Canadá.

El antecedente más importante para la firma del ALC E.U.A.-México-Canadá, es el firmado en 1989 entre E.U.A. y Canadá, se presume que los objetivos y principios de este acuerdo son los mismos que pretende México de un ALC, es por esto que es pertinente revisar dicho acuerdo.

Existe un alto grado de interacción económica entre las tres economías. Canadá y México conducen las dos terceras partes de su comercio de mercancías con E.U., y las exportaciones estadounidenses a los dos primeros ascienden al 30% del volumen total de sus exportaciones, lo cual significa una proporción superior a la del comercio de ese país con la Comunidad Económica Europea en su conjunto. Canadá y México son el principal socio comercial y el tercero en importancia para E.U., respectivamente. E.U. tiene considerable inversión extranjera directa en ambos países: en 1988 fue de 61 200 millones de dólares con Canadá y con México fue de 5 500 mdd. (41)

Canadá también posee considerable inversión extranjera directa en E.U., y su comercio con México ascendió en 1989 a 1 900 mdd, cifra superior a todo el comercio de México con América Latina.

La cooperación económica regional es atractiva como mecanismo de defensa contra los procesos de consolidación de un mercado único

de la comunidad Económica Europea. Si este se materializa a fines de 1991, una mayor y creciente liberación comercial y financiera en Norteamérica compensaría los efectos de desviación y discriminación comercial generados en Europa. La cooperación económica regional es atractiva para la creación de comercio entre los tres países y así compensar el desequilibrio comercial que guardan entre sí.

En 1986 cuando Canadá y los E.U. comenzaron sus negociaciones, Canadá exportaba un total de 120 mil millones de dólares, de los cuales un 78% era vendido a los E.U. En 1990 esas cifras fueron de 146 mmda un 76%.

Las exportaciones de Canadá representan casi el 30% de su PNB y más de tres millones de canadienses trabajan en las exportaciones.

Durante los años que precedieron a las negociaciones, las medidas proteccionistas americanas, a veces no dirigidas a Canadá, con frecuencia afectaban intereses canadienses. Incluso el sistema de negociación de disputas se estaba volviendo crecientemente susceptible a los cambios de las influencias políticas. Claramente, con tanta dependencia de la relación canadiense con los E.U., se encuentra la razón para la firma de un ALC.

Las principales características de este acuerdo se pueden resumir en:

- a) Este acuerdo es consistente con el GATT; el acuerdo está basado en los principios del Gatt.
- b) Promueve el libre comercio. El tema principal del acuerdo es establecer y preservar el libre comercio entre Canadá y los

Estados Unidos en, prácticamente, todos los productos manufacturados, productos agrícolas y una variedad de servicios comerciales.

c) Mejora la resolución de disputas. El acuerdo incorpora mecanismos de resolución de conflictos que son claramente superiores a los del GATT. Las disputas en la operación general del acuerdo tienen que ser revisadas por un comité a escala ministerial y asignados, de ser necesario, a una Comisión Binacional de Resolución de Disputas.

d) El acuerdo incluye el principio del tratamiento nacional. Bajo este principio, cada país mantiene su política de independencia mientras que impide que se usen sus políticas para hacer diferencias entre artículos nacionales y extranjeros y, hasta donde sea posible, entre inversionistas nacionales y extranjeros.

e) Protege las leyes de diferenciación existentes. Con la excepción de las barreras comerciales, el acuerdo deja en su mismo lugar la mayoría de las políticas existentes que hacen diferenciaciones entre compañías y productos nacionales y extranjeros. Los programas, prácticas y políticas existentes están exentas de toda obligación del acuerdo, excepto, donde se encuentren explícitamente incluidas.

f) Básicamente, el acuerdo aumenta y asegura el acceso a nuestro mercado más importante. Esto lo hace a través de :

- La anulación de aranceles en básicamente todos los artículos comerciales.

- La eliminación de varias barreras de comercio no arancelarias, como el frecuente mal uso de estándares requeridos.

- La eliminación de restricciones cuantitativas.

- Dando a los productos de energía canadiense cada vez más seguridad de acceso al mercado (esto es especialmente importante para el petróleo, gas, uranio y electricidad).

Restringiendo las circunstancias bajo las cuales los E.U. puedan usar la seguridad nacional para restringir las importaciones de productos energéticos canadienses.

- Y Canadá ya no se verá más afectada por las acciones de seguridad que los E.U. dirige a otros. (42)

El acuerdo también exige negociaciones en los próximos cinco años para la revisión de leyes concernientes al antidumping (contra la inundación del mercado de productos de bajo precio) y asuntos de compensación y subsidios que son una forma oculta de proteccionismo, misma que hace a los productos nacionales artificialmente competitivos frente a las importaciones.

México es el socio comercial más importante de Canadá en América latina. El intercambio comercial entre los dos países alcanzó la suma de 2 300 millones de dólares en 1990, un incremento del 25% en comparación con 1988. Desde mediados de los años 80's, el intercambio comercial entre México y Canadá ha aumentado significativamente, llegando las exportaciones canadienses actualmente a 60 millones de pesos por año.

Las exportaciones de productos canadienses a México han declinado en un 50% durante el período comprendido entre enero y junio de 1990, fueron por un valor de 123 millones de dólares. La contracción de las adquisiciones de productos agropecuarios e industriales por parte de los compradores mexicanos se ha debido

a la acumulación de existencias de importaciones anteriores, las mejoras en la producción nacional y, en ciertos casos, al aumento de la competencia extranjera. Sin embargo, las ventas de productos manufacturados con valor agregado se han incrementado durante el mismo periodo, particularmente en sectores como telecomunicaciones, maquinaria industrial y plásticos. (cuadro 1)

Las relaciones entre México y Canadá se rigen actualmente por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, al cual se adhirió México en 1985 -como ya se mencionó-. Antes de 1986, el comercio entre estos dos estuvo reglamentado por el Acuerdo de Cooperación de 1946, un Comité Conjunto Ministerial, establecido en 1968 y el Acuerdo de Cooperación Económica de 1980. En 1990, las relaciones comerciales se ampliaron mediante la firma de acuerdos bilaterales en rubros como la administración de aduanas, agricultura y ganadería, silvicultura, medio ambiente, turismo e impuestos. (43)

COMERCIO CON CANADA

(millones de dólares canadienses) cuadro 1

| Concepto | 1988 | 1989 | 1990 |
|-------------------------|------|-------|-------|
| Exportaciones a México | 489 | 603 | 594 |
| Importaciones de México | 1320 | 1698 | 1730 |
| Balanza comercial | -832 | -1095 | -1136 |

Así pues el 2 de enero de 1988, Estado Unidos y Canadá suscribieron el acuerdo de comercio más amplio e importante entre

ambos países, y conforme a lo previsto, el 10. de enero de 1989, pusieron en vigor un Acuerdo de Libre Comercio.

Estado Unidos y Canadá representan la porción geográfica del mundo más importante, en términos de producción de bienes y servicios. En 1987, el valor del PNB de los dos países representó el 50.1% del producto de los países industriales de economía de mercado, por encima de la comunidad Económica Europea (28.3%) y de Japón (15.5%).

Por otro lado, las importaciones conjuntas de esos dos países ocuparon el segundo lugar en el mundo en 1987, representando casi dos tercios de las compras de la Comunidad. Asimismo en materia de recursos naturales las dos economías son prácticamente autosuficientes.

Los objetivos que perseguía cada economía fueron los siguientes: Entre los más importantes para Canadá están, evitar una pérdida de empleo en el corto plazo y crearlo en el largo plazo; retomar la base económica, asegurar y ampliar el acceso al mercado norteamericano, a través del perfeccionamiento de las reglas del comercio; y desarrollar un entorno predecible para el comercio y la inversión. Por otro lado pretendía que E.U. cambiara con respecto al uso indiscriminado de medidas de salvaguardia; las modificación unilateral de las reglas del comercio; la política de sólo consumir productos americanos para el caso de compras gubernamentales ; y acabar el problema de los aranceles.

Por su parte Estados Unidos tenía como objetivos: reducir las barreras arancelarias y no arancelarias canadienses al comercio internacional; disminuir los obstáculos a la inversión

norteamericana; revisar la reglamentación que impide la exportación de servicios norteamericanos a Canadá; así como limitar el uso de los subsidios a las ramas industriales, entre otras.

De los países que conformarán el ALC tienen diferentes grados de desarrollo, pero de ellos, el que presenta mayores desventajas es México, como se aprecia en el cuadro 2.

DISTRIBUCION DEL INGRESO

CUADRO 2

| PAIS | 1989 | HABITANTES | PIB (millones) | INGRESO/PERSONA |
|----------------|------|--------------|-------------------|-----------------|
| Canadá | | 26 millones | 462 000 | 17,807.7 d. |
| México | | 86 millones | 231 000 | 2,337.2 d. |
| Estados Unidos | | 250 millones | 8 900 000 | 20,920.0 d. |

FUENTE: Caballero, Emilio. Tratado de Libre Comercio. Parte II, pág 39.

Además del proceso interno para inducir la competitividad de la economía, México necesita vincularse a espacios económicos más amplios, a fin de alimentar en el país las fuentes de la competitividad internacional.

La firma de un tratado de Libre Comercio encauzará las relaciones comerciales que por vecindad geográfica y complementariedad económica son ya de por sí intensas.

El tratado establece reglas claras y permanentes que regirán intercambios comerciales y estimularán la inversión productiva. Esto pretende proporcionar certidumbre y confianza a los inversionistas en la planeación de sus proyectos de largo plazo. Los lineamientos del tratado deberán conducirnos a la modernización tecnológica del país, ya que se les facilitará el acceso a una gran cantidad y variedad de tecnologías. Así como se ampliará el mercado de bienes intermedios y bienes manufacturados.

El tratado será plenamente compatible con los principios del GATT, no representará barreras adicionales para terceros países

y sí será una oportunidad para que otras naciones incrementen su participación en México. Tampoco representará descuido en sus relaciones con otras regiones comerciales del mundo, más bien se pretende multiplicar y fortalecer los vínculos económicos con otros países.

Así el 12 de junio de 1991, se reunieron en Toronto, Canadá los secretarios de Comercio de México, Estados Unidos y Canadá para iniciar formalmente las negociaciones que se pretenden concluir con la firma del Acuerdo de Libre Comercio trilateral. Se establecieron seis áreas con temas que serán tratados por 17 (o más) grupos de trabajo: (44)

1. - Acceso a mercados

- Aranceles y barreras no arancelarias
- Reglas de origen
- Compras de gobierno
- Agricultura
 - Automóviles
- Otros sectores industriales

2. - Reglas de comercio

- Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales de comercio
- Estándares

3. - Servicios

- Principios generales para su negociación
- Servicios financieros
- Seguros
- Transporte terrestre
- Telecomunicaciones
- Otros

4. - Inversión

- Un solo grupo se ocupará de principios y restricciones

5. - Propiedad intelectual

- Un solo grupo de trabajo

6. - Solución de controversias.

- Un solo grupo de trabajo

Dentro del ALC México demanda que:

- Que sea estrictamente compatible con el Gatt.
- Que elimine los aranceles con la gradualidad necesaria y suficiente para evitar perjuicios y otorgar ventajas a la industria y comercio nacionales.
- Que elimine las barreras no arancelarias a nuestras exportaciones.
- Que incluya reglas de origen para evitar la triangulación comercial.
- Que contenga reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior, y el abuso en la aplicación de las legislaciones sobre prácticas desleales de comercio.

- Que establezca un mecanismo transparente, efectivo y justo par la resolución de controversias.
- No se aceptarán peticiones, ni cláusulas que vayan en contra de la Constitución Política, el ALC tendrá que subordinarse y ser congruente con ella.
- Quedan excluidas del Tratado las actividades reservadas en el artículo 28 Constitucional: Extracción de petróleo, petroquímica básica, telégrafos y correos, electricidad y ferrocarriles.
- Se rechaza la entrada a industrias contaminantes para defender el patrimonio ecológico.

Los objetivos del tratado son: (45)

- Promover, mejorar y asegurar el acceso a nuestros productos a los mercados de E.U. y Canadá.
- Reducir la vulnerabilidad de nuestras exportaciones ante medidas unilaterales y discrecionales.
- Fortalecer y hacer más competitivo al sector exportador.
- Crear empleos más productivos y mejor remunerados.

Puntos del tratado:

1.- Aranceles y barreras no arancelarias. Dado que existen diferencias entre los niveles arancelarios entre los Estado Unidos y Canadá hacia otros países, es necesario prevenir el tránsito de mercancías en el país socio con el objeto de escapar a los impuestos arancelarios elevados de mercado a donde se pretende penetrar. En términos de aranceles se establecen tres categorías de reducciones arancelarias:

a) Reducción inmediata. Para el 75% del comercio bilateral. Dentro de este grupo de bienes se incluyen equipo de telecomunicaciones, motocicletas, vinos, pescado procesado, artículos de piel, equipo de procesamiento de información y muebles.

b) Reducción gradual. Cada año disminuirán en un 20% los aranceles para eliminarlos en un plazo de cinco años. Sin embargo, los impuestos al comercio se pueden reducir más rápidamente si los dos gobiernos están de acuerdo. Se incluyen artículos de papel y editorial, químicos, partes automotrices, joyería y subproductos, maquinaria en general, instrumentos musicales y petróleo.

c) Reducción de aranceles en 10 años. Se incluyen plásticos, productos de madera, zinc, plomo, minerales, acero, ropa y en general productos textiles, instrumentos de medición, relojes, productos agrícolas, pesqueros y forestales y bebidas alcohólicas. (46)

2.- Reglas de origen. Estas juegan un doble papel en los esquemas de comercio preferencial. Por un lado, evitan las triangulaciones en el intercambio; por otro, determinan los términos de liberalización e incentivan la inversión productiva. A nivel internacional, la ausencia de reglas claras de contenido nacional conducen a cada país a establecer las propias. Entre los diferentes criterios utilizados, destacan los establecidos por precio de venta de un artículo, costo de producción y valor agregado. E.U.A. aplica tres criterios generales para decidir si

un artículo puede tener acceso al tratamiento preferencial: bienes obtenidos cien por ciento en alguna de las naciones miembros, que se sometan a una transformación significativa dentro del bloque comercial o que contengan determinado porcentaje de valor agregado incorporado por los firmantes. de valor

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

Se incluyeron procedimientos adicionales para garantizar la transparencia en los mecanismos de licitación de las entidades cubiertas por el acuerdo de compras gubernamentales. Con ello se busca fomentar la utilización de procedimientos competitivos en las adquisiciones del sector público. Se establecen lineamientos para que una autoridad imparcial de cada país investigue las inconformidades de proveedores, derivadas de los procedimientos de licitación. Dicha autoridad está facultada para suspender derechos y obligaciones derivadas de fallos viciados.

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

4.- Agricultura. Se evalúan la posibilidad de establecer aranceles compensatorios para darle apoyo a la producción nacional frente a la subsidiada de otros países, en tanto que no modifiquen sus políticas al respecto. Tienen que asociarse con los medidos a través de equivalentes de subsidio al productor (ESP). Poseemos ventajas en varios cultivos, dadas por condiciones geográficas, tecnológicas y meteorológicas. En parte, lo que puede parecer falta de competitividad del campo mexicano en materia de precios, casi siempre es consecuencia de los altos subsidios que se otorgan en el extranjero a los mismos productos. Aún sin subsidios en E.U.A., no podemos ser igualmente eficientes en la producción de todos los bienes, por su ventaja en rentabilidad y costos; sin embargo en algunos, la diferencia de los precios internacionales sí esta compensada con el monto de los subsidios.

5.- Automóviles. El comercio de automóviles y autopartes entre ambos países constituye cerca de una tercera parte del comercio bilateral. Desde 1985 se estableció un acuerdo sobre este sector y a la fecha de la firma del tratado cerca del 95% del comercio se realizaba sin impuestos. Como resultado del tratado todo el comercio automotriz esta libre de impuestos, pero sancionado por criterios específicos de reglas de origen. (50)

6.- Salvaguardas, subsidios y leyes contra prácticas desleales de comercio.

a) Dumping. Cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume que están realizando dumping. En casos extremos, puede ocurrir que una empresa pierda dinero al exportar y lo compense con el sobreprecio interno. El dumping afecta gravemente a las industrias locales por lo que los países han adoptado legislaciones específicas para combatir esta práctica desleal.

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

b) Subsidios. Es otra práctica desleal en el comercio internacional, el otorgar subsidios gubernamentales para las empresas exportadoras. Si un país otorga subsidios es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción y, por tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal. Para hacer frente a esta práctica desleal los países que participan activamente en el comercio internacional han promulgado leyes y procedimientos para combatirlas. Son similares a las que se establecen para enfrentar el dumping: cuando alguna entidad gubernamental recibe una denuncia de los productores afectados debe investigar si los

productos importados han sido fabricados por empresas beneficiarias de subsidios en su país de origen y, sobre esa base, determinar el monto de la diferencia. Así, el país afectado puede establecer un impuesto compensatorio que elimine el efecto de la subvención.

La legislación mexicana faculta al Ejecutivo Federal para establecer cuotas compensatorias, provisionales o definitivas, a las mercancías introducida al país, siempre y cuando, aparejen una competencia desleal. Para estos propósitos, la legislación establecer normas para la aplicación de remedios comerciales, en los casos de dumping y subsidios a la exportación, y define las instituciones encargadas de llevar a cabo las investigaciones y los procedimientos.

Uno de los objetivos principales planteado por México, al iniciarse las negociaciones del ALC, fue el reducir la incertidumbre en el acceso de los productos mexicanos a los mercados de E.U. y Canadá. Considerando que las medidas antidumping y antisubvención pueden ser utilizadas para limitar el acceso a esos mercados, se insistió en la revisión de los sistemas actuales.

d) Salvaguardas. En el contexto del comercio internacional, el término de salvaguardas se refiere a las medidas de protección, que son utilizados por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta una amenaza de "daño grave", debido a un incremento repentino de las importaciones que fluyen al mercado interno, en condiciones de competencia leal, esto es, sin márgenes de dumping

y sin recibir subsidio. El ejercicio pleno de la soberanía apareja que un Estado puede aplicar Salvaguardas cuando el interés de la Nación lo requiera.

El objetivo general de México consiste en lograr un equilibrio entre un sistema trilateral de Salvaguardas sin que se convierta en una forma de neoproteccionismo que impida el acceso de productos mexicanos a los mercados estadounidenses y canadienses.

México pretende lograr:

- Que las medidas de salvaguarda sean excepcionales y de carácter temporal, con el fin de evitar que industrias estructuralmente ineficientes obtengan una protección ilimitada.
- Que las Salvaguardas no sean selectivas.
- Que no se apliquen a México las Salvaguardas, cuando sea pequeña la participación de nuestro país en las importaciones totales de Canadá o de E.U. (51)

7.- Estándares. Las normas son aquellas especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Las normas son diseñadas con fines diversos, tales como la protección del consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio, entre otros.

El uso indebido de las normas puede generar barreras al flujo de bienes y servicios que implican discriminación entre productos, productores y países. La exageración en los requisitos impuestos para el cumplimiento de las normas, así como los procesos de

validación para el cumplimiento, verificación y vigilancia de las mismas, constituyen manifestaciones de este uso indebido.

La negociación del ALC entre México, Canadá y Estados Unidos, ofrece el foro ideal para revisar las diferencias existentes entre las normas de los tres países y desarrollar los mecanismos que permitan disminuirlas, así como para crear mecanismos que eliminen la aplicación injusta de ciertas normas, que han sido impuestas de manera arbitraria.

Para México el principio fundamental es que las normas no constituyan barreras a la actividad comercial. México sostiene, también, que las normas y regulaciones técnicas que se emitan, se basen en principios y criterios científicos generalmente aceptados a nivel internacional. (52)

8.- Servicios Financieros. Se eliminan las restricciones de operación de empresas norteamericanas en Canadá. Esto permite la adquisición de empresas financieras; por su parte, los E.U. conservan su regulación sobre el sector. Sin embargo, se limita a que las instituciones no podrán comprar más del 16% de los activos totales del sistema canadiense-norteamericano. En términos de instituciones financieras, se incluye a bancos comerciales y de inversión, compañías de seguros, afianzadoras, etc. (53)

9.- Servicios. Se incluyen en este grupo a servicios profesionales, turismo, telecomunicaciones, información y comercialización de productos, pero no se incluye al transporte.

Se permite el derecho de otorgar éstos servicios a lo largo de la frontera entre ambos países y dar transparencia a las reglas de regulación particular de cada servicio. En el caso particular del turismo y telecomunicaciones se permite el libre mercado sin restricciones. (54)

10.- Inversión. La reducción de barreras al intercambio de bienes y servicios estimula los flujos de inversión. Esto sólo se da en ambientes de seguridad que incentivan a los inversionistas nacionales y extranjeros a iniciar o expandir actividades productivas. El libre movimiento incrementa el número de empleos y de beneficios. Es por ello que en el ALC E.U. - Canadá se incluye un capítulo sobre regulación de flujos de inversión, que también aparece en la agenda de negociaciones con México. En México las limitaciones se establecen en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y regular la Inversión Extranjera. (55)

11.- Solución de controversias. El principal objetivo de un mecanismo de resolución de controversias es garantizar la posibilidad y seguridad de acceso a los mercados de las partes integrantes del ACL, que pueden estar amenazadas por las acciones contra prácticas desleales, como son, las medidas antidumping o los impuestos compensatorios; en ocasiones se recurre a ellas injustificadamente, por presiones internas que buscan proteccionismo.

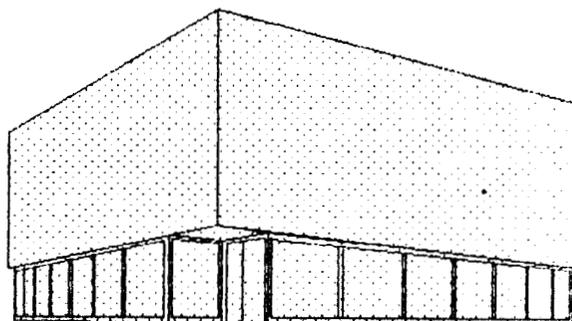
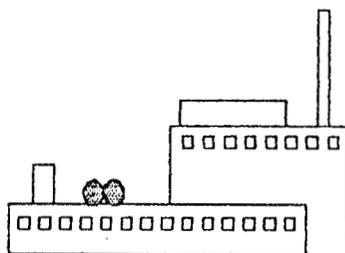
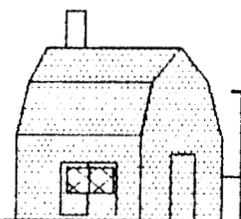
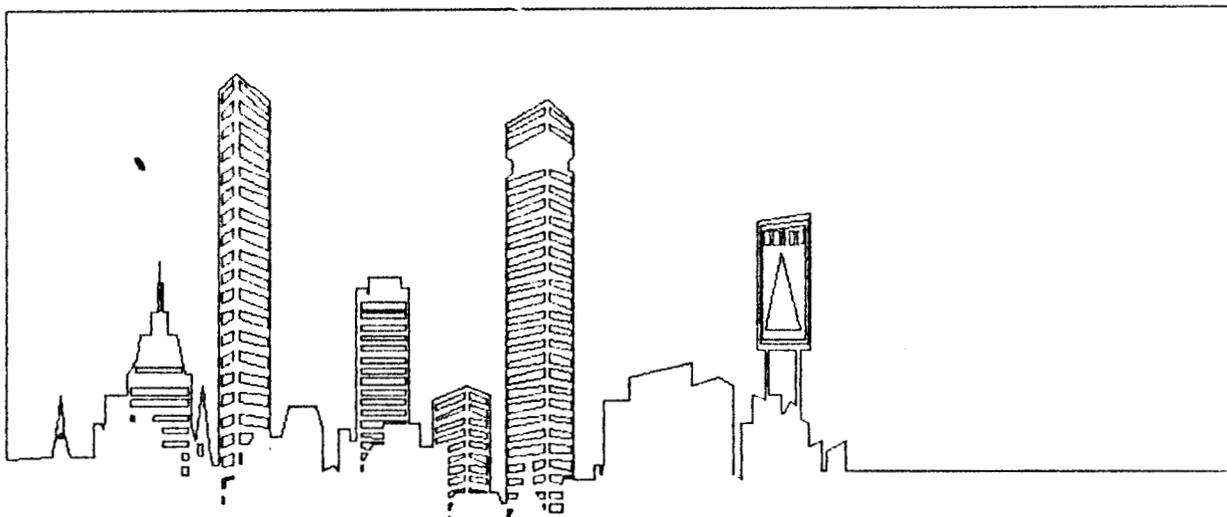
El capítulo 19 del ALC entre E.U. y Canadá contiene uno de esos mecanismos para los dos casos mencionados. Se respeta la

legislación de cada participante y los códigos del GATT. Esto tiene carácter provisional mientras los dos gobiernos elaboran reglas equitativas que sancionen esas prácticas, las cuales no deben demorarse más de 7 años. Contempla también la organización de reuniones binacionales ante las que se puede apelar la decisión del órgano administrador del país importador de bienes presuntamente subsidiados, o vendidos a precio inferior que los costos del exportador. Con esto se intenta darle transparencia al proceso, ya que con representantes de las dos naciones se trata de evitar conflictos de interés o presiones políticas. (56)



CAPITULO III

CARACTERISTICAS Y PROBLEMÁTICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



CAPITULO III

La estrategia de desarrollo en vigor en México se apoya en la modernización de la economía y toma como marco de referencia la oportunidad y el riesgo que representa la transformación mundial y su consecuente impacto en la sociedad y en sus organizaciones.

El desarrollo científico, la modernización tecnológica y la formación de los recursos humanos de alta calidad y productividad, son condiciones necesarias para que México alcance los objetivos de bienestar para todos sus habitantes y logre una inserción ventajosa en los mercados internacionales, como en el caso del Tratado de Libre Comercio que tenemos en puerta, de tal suerte que la micro, pequeña y mediana empresa que había estado sujeta durante 40 años a una política de sustitución de importaciones, representa la base económica industrial de los países desarrollados como de los que se encuentran en vías de desarrollo, esta temática es central de este capítulo en el que se describirán sus características, importancia y la problemática que enfrentan, por lo consiguiente su apropiado cambio y modernización marcarán la pauta de la expansión comercial del país.

Debido al nuevo entorno que se presenta en México, exige que las empresas modernicen su configuración organizacional y hagan más eficiente los procesos de la empresa en cuanto a sus sistemas de compra, producción comercialización y financiamiento, entre otros.

Del mismo modo resulta indispensable desarrollar la capacidad empresarial que constituye el acervo de conocimientos y habilidades de la empresa en aspectos tales como la adquisición y asimilación de tecnologías y su documentación, así como las aptitudes del personal con que cuenta la empresa para el desarrollo de sus actividades, con los conocimientos y destrezas que le son propios.

El análisis que se presenta a continuación, servirá como base para tratar el siguiente capítulo "Características de la micro, pequeña y mediana empresa en la Zona de Iztapalapa", esto es debido a su gran importancia ante la modernización empresarial.

3.1 Definición de micro, pequeña y mediana empresa.

Aunque el concepto de micro, pequeña y mediana empresa ha variado a través del tiempo, es evidente que entre un empresario que atiende su propio negocio (una tienda de abarrotes), un taller de confección y una pequeña empresa que fabrique aparatos de precisión empleando alta tecnología, no existe gran diferencia en cuanto al número de empleados, es por esto que es necesario clasificarlas. En este caso nos guiaremos por el criterio de clasificación de mano de obra, ya que en la mayoría de los países latinoamericanos es la que más se utiliza.

Para el caso de las empresas mexicanas tomaremos la clasificación que apareció en el Diario Oficial del 18 de Mayo de 1990.

"Empresas Micro: Son las empresas que ocupen hasta 15 personas y sus ventas anuales no rebasen el equivalente al importe de 110 veces el salario mínimo.

Para SECOFI: 480 000 000

Para FOGAIN: 300 000 000

Empresa Pequeña: Son las empresas que ocupen de 16 a 100 personas y sus ventas anuales no rebasen el equivalente a 1115 veces el salario mínimo.

Para SECOFI: 4 800 000 000

Para FOGAIN: 3 400 000 000

Empresa mediana: Son las empresas que ocupen de 101 a 250 personas y sus ventas anuales no rebasen el equivalente a 2010 veces el salario mínimo.

Para SECOFI: 8 700 000 000

Para FOGAIN: 6 500 000 000". (57)

3.2 Clasificación de las empresas micro, pequeña y mediana.

Existen diferentes tipos de clasificación de empresas, entre las que más destacan, encontramos las de producción, por personal empleado y por sector.

La clasificación más importante para nuestra investigación de campo es la llamada por sector o rama, por lo que ha continuación se mencionarán los principales sectores industriales.

En primer lugar, tenemos al sector Agropecuario, antes llamado sector primario. Se encuentra formado por cuatro ramas o actividades económicas.

- a) Agricultura
- b) Ganadería
- c) Silvicultura
- d) Pesca.

Dada la presencia destacada de la industria micro, pequeña y mediana en el sector, se aplicará el programa de Modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana empresa, el cual establece el marco para ordenar y sistematizar el fomento a estas empresas; se identifican los principales problemas que afectan su estructura productiva y que definen la estrategia, los instrumentos y las acciones para solucionarlos en forma radical.

El siguiente sector es el Industrial, llamado anteriormente sector secundario. Se encuentra integrado en dos subsectores:

- a) Industria Extractiva. Dentro de este sector no encontramos micro, pequeña y mediana empresa.
- b) Industria de transformación. Formada por todas las actividades económicas que tienen como objetivo producir bienes

materiales mediante el cambio o transformación de otros productos materiales, ya sean extraídos directamente de la naturaleza o bien transformados como las materias primas.

El sector servicios es el llamado sector terciario de la economía. Como su nombre lo indica este sector no es productivo propiamente hablando, porque no produce bienes materiales tangibles.

Este sector proporciona atención personal, es decir, los servicios que contribuyen a la formación del producto e ingresos nacionales.

Las principales ramas o actividades del sector servicio son:

- a)Restaurantes
- b)Comercio
- c)Transporte
- d)Servicios médicos
- e)Servicios de educación.

El cuadro uno nos muestra que el sector de micro, pequeña y mediana empresa 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.(58)

3.3 Importancia de la micro, pequeña y mediana empresa.

En México, la empresa micro, pequeña y mediana tiene una gran importancia tomando en cuenta que representa en la actualidad el 98% del total de establecimientos de transformación, absorbiendo el 49% del personal ocupado en el sector y aportando el 43% del producto manufacturero. Los datos anteriores se basan en la encuesta de la micro, pequeña y mediana empresa, realizada por SECOFI en el año de 1985 que abarcó todos los estados de la República Mexicana.

Por otro lado estas empresas representan un importante motor de la actividad económica y la nueva revolución tecnológica con su poder descentralizador las convertirá en el centro neurálgico de la era pos-industrial.

Geográficamente la micro, pequeña y mediana empresa abarca todas las entidades federativas del país, destacando por el número de establecimientos y de personal ocupado el Distrito Federal, el Estado de México, Jalisco, Nuevo León y Guanajuato, que en su totalidad representan el 73.5%. Conformando los estados restantes el 26.5%.(gráfica 1).

Las actividades que primordialmente se desarrollan en el sector de la industria micro, pequeña y mediana empresa son: Industria alimentaria, distribución de herramientas eléctricas y manuales, confección de prendas de vestir, calzado y artículos de cuero, textiles, productos metal-mecánicos, muebles y accesorios de madera, imprenta, artesanías, entre otros.(gráfica 2)

La industria micro, pequeña y mediana aumento 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%.

ESTABLECIMIENTOS POR SECTOR ECONOMICO
31 - XII - 89

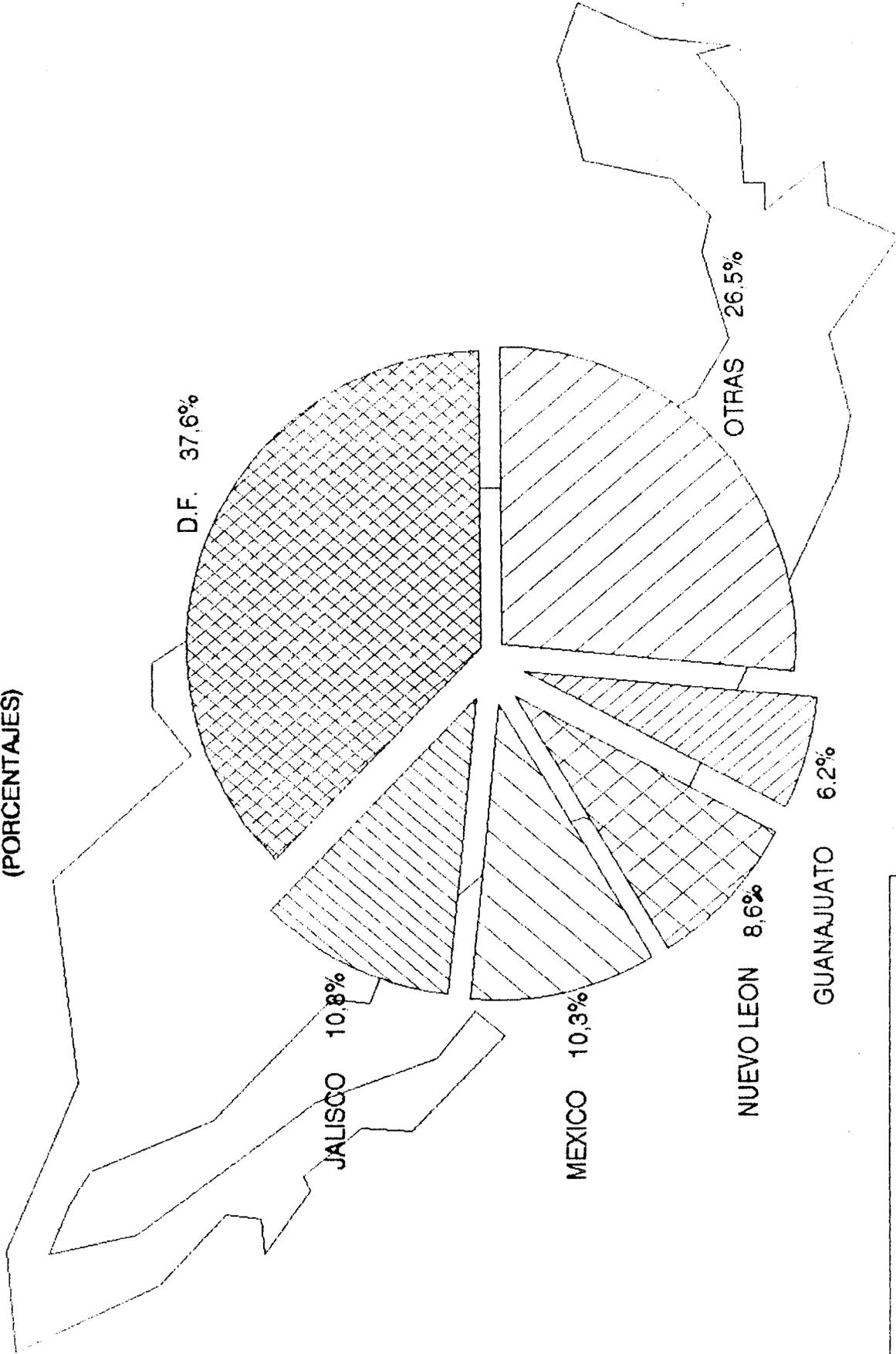
CUADRO 1

| RAMA DE ACTIVIDAD ECONOMICA | MICRO | PEQUEÑAS | MEDIANAS | GRANDES | TOTAL |
|---|---------------|---------------|--------------|--------------|----------------|
| Fabricación de alimentos | 18,309 | 2,619 | 446 | 252 | 21,626 |
| Elaboración de bebidas | 731 | 228 | 94 | 124 | 1,177 |
| Fabricación de productos de tabaco | 16 | 9 | 6 | 9 | 40 |
| Industria textil | 1,747 | 854 | 256 | 168 | 3,025 |
| Fabricación de prendas de vestir | 7,781 | 2,197 | 296 | 163 | 10,437 |
| Fabricación de calzado e industria del cuero | 4,383 | 1,248 | 138 | 71 | 5,840 |
| Industrialización y producción de madera y corcho | 2,210 | 500 | 71 | 40 | 2,821 |
| Fabricación y refinación de muebles no metálicos | 4,183 | 763 | 95 | 24 | 5,065 |
| Industrias de papel | 468 | 227 | 82 | 66 | 843 |
| Industria editorial de imprenta y conexas | 6,019 | 874 | 132 | 58 | 7,083 |
| Industria química | 2,230 | 1,009 | 249 | 210 | 3,698 |
| Redefinición del petróleo y derivados del carbón | 111 | 52 | 9 | 2 | 174 |
| Producción de productos de hule y plástico | 2,538 | 1,348 | 239 | 118 | 4,243 |
| Fabricación de productos de minerales no metálicos | 4,460 | 975 | 126 | 120 | 5,681 |
| Industrias metálicas básicas | 840 | 360 | 67 | 56 | 1,323 |
| Fabricación de productos metálicos excluyendo maquinaria y equipo | 14,830 | 2,792 | 401 | 208 | 18,232 |
| Fabricación de enseres y reparación de maq., equipo y partes | 4,213 | 747 | 114 | 55 | 5,129 |
| Fabricación de enseres de maquinaria, eq. y accesorios eléctricos | 1,750 | 655 | 220 | 325 | 2,950 |
| Construcción, reconstrucción y enseres de equipo de trabajo | 1,019 | 328 | 69 | 138 | 1,554 |
| Otras industrias manufactureras | 3,494 | 496 | 99 | 72 | 4,161 |
| SUMA | 81,332 | 18,281 | 3,209 | 2,279 | 105,101 |

FUENTE: SECOFI. Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña.

ENTIDADES CON MAYOR PRESENCIA DE LA
INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA
(PORCENTAJES)

GRAFICA 1



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

3.4 Características de la micro, pequeña y mediana empresa

El papel que juegan la micro, pequeña y mediana empresa es crucial dentro del contexto económico del país por integrar y constituir la base estructural de todo su sistema económico.

A continuación se describirán las características más importantes de cada una de las actividades que se realizan en este tipo de empresas y que son:

Características de la estructura organizacional. (Áreas que la integran).

+Dirección.

+Compras.

+Ventas y competencia.

+Finanzas.

+Producción.

+Recursos humanos (capacitación).

Características económicas.

Características tecnológicas.

Características de Política Fiscal.

Características de financiamiento.

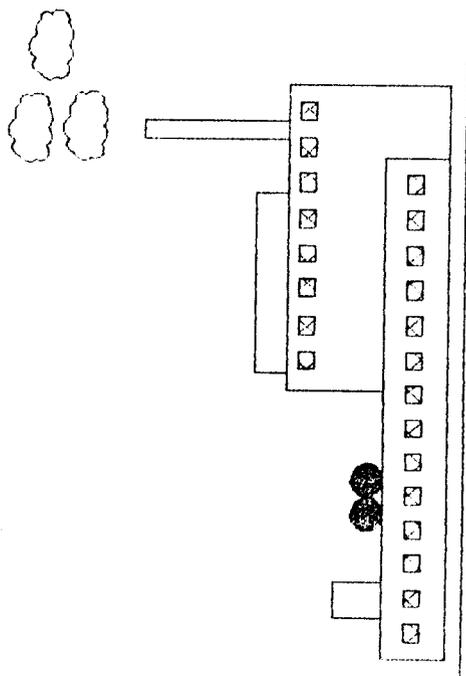
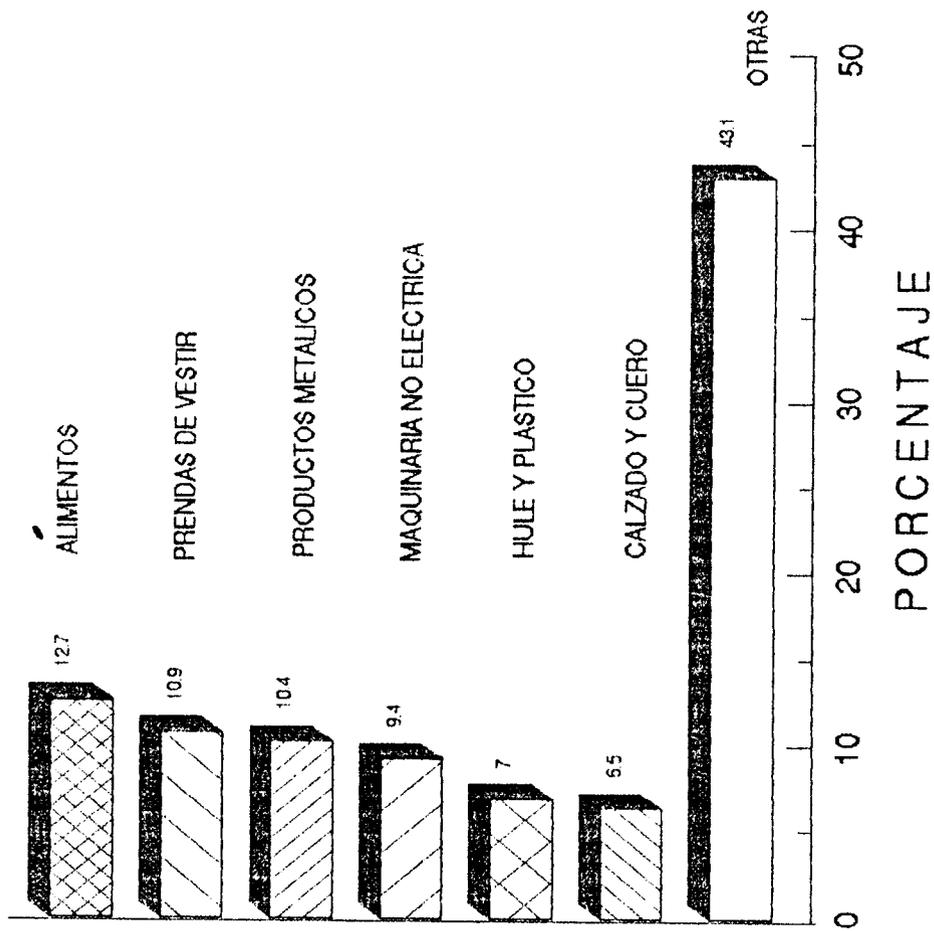
3.4.1 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE LA EMPRESA.

A) DIRECCION.

Es importante que en la creación de las empresas micro, pequeña y mediana, se consideren las condiciones externas y los procesos internos, ya que son factores dominantes para la determinación de la forma organizacional, su complejidad y su formalización.

ACTIVIDADES INDUSTRIALES CON MAYOR PRESENCIA DE LA INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA

GRAFICA 2



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

La estructura organizacional como elemento de autoridad formal se establece como un derecho, que tiene un funcionario por su nivel jerárquico, de exigir el cumplimiento de los deberes a un colaborador directo, o de aceptar el colaborador, las decisiones que por función o especialización, haya tomado su superior.

La estructura organizacional de este sector, se determina por los controles de comportamiento del grupo, esta se forma poco a poco, de manera espontánea, a través del tiempo, y se caracteriza por la proliferación de la ocupación de los miembros de la familia, que tiene como ventaja el bajo costo y se manifiesta su alto grado de colaboración.(59)

Generalmente, la micro y pequeña empresa, no cuentan con un organigrama oficial, su representación de la estructura se obtiene por las declaraciones informales de los directivos y/o empleados. Debido a que su estructura esta poco consolidada los miembros de estas empresas crean relaciones interpersonales cuya duración e intensidad son muy variables debido a los intereses particulares, y cuando estos cambian, representa para la organización un debilitamiento y riesgo.

Dada la estructura, estas empresas se tipifican como entes de tipo familiar o personal; que generalmente se establecen en el mismo domicilio del dueño, cuya escolaridad es mínima; no cuentan con apoyo financiero, están constituidas a partir de ahorros patrimoniales, con sistemas administrativos y operativos rudimentarios; utilizan fundamentalmente materias primas y componentes nacionales; requieren de modestos volúmenes de inversión, y comparativamente mayor aplicación de mano de obra.

Los principios de organización se catalogan como operacionales y si son aplicados uniformemente a través del tiempo, pueden conducir a la empresa a una mayor eficiencia, donde puedan cumplir con los objetivos señalados :

PRINCIPIO DE DIVISION DEL TRABAJO. La magnitud y complejidad del trabajo requiere que este sea separado en varias partes, la responsabilidad no debe recaer en un solo empleado ya que se demoraría el trabajo y se elevarían los costos.

La aplicación de este principio es determinante para la distribución equilibrada de las actividades dentro de la empresa. Este principio no se aplica dada la estructura de la empresa, puesta no esta planeada para que exista.

PRINCIPIO DE AUTORIDAD Y RESPONSABILIDAD. Una adecuada organización de la empresa, requiere que los puestos sean jerarquizados en forma proporcional, según el grado de responsabilidad.

La aplicación teórica de este principio es la delegación de autoridad en las áreas principales de la empresa. La realidad plantea situaciones contrarias, ya que la autoridad se encuentra centralizada en el propietario, por lo tanto el principio no es aplicable.

PRINCIPIO DE UNIDAD DE DIRECCION. Cada miembro de la empresa debe recibir instrucciones relativas a su función por parte de su superior, la unidad de dirección y de acción se alcanza a través de un centro de mando único.

No es adjudicable este principio, en forma general, a la micro, pequeña y mediana empresa, ya que su estructura es informal, y no se especifica la unidad de mando.

PRINCIPIO DE LA CONTINUIDAD ADMINISTRATIVA. La estructura de la organización debe ser diseñada, para hacer frente a las actividades presentes y futuras. Esto implica, que debe existir estabilidad en la estructura y un mecanismo que permita ajustes a cualquier cambio, sin perder eficiencia y/o efectividad.

La expectativa de este principio se proyecta para futuros crecimientos de la empresa, donde no se altere su funcionamiento y su estructura siga siendo sólida y estable, en general no existe un diseño formal en las empresas mexicanas que logre la aplicación de este principio.(60)

La departamentalización, es el primer paso para el diseño de la estructura de un organismo social, consiste en agrupar actividades y/o personas con base en la división del trabajo, así las unidades creadas forman la estructura total de un organismo social.

Las empresas deben contar con áreas y puestos definidos, determinando actividades y responsabilidades y aunque un negocio cuente con un personal de 2 o 5 elementos, requiere de esta definición. En el sector de la micro, pequeña y mediana empresa, existen muchos responsables y pocos subordinados. La organización de una empresa es necesaria, por las siguientes razones:

- 1) Define puestos que formarán la estructura organizacional de la empresa.

2) En consecuencia a esto, las funciones, actividades y responsabilidades de cada puesto clarificarán el quehacer diario.

3) Al principio, varios puestos estarán concentrados en una persona, conforme su crecimiento las necesidades de personal aumentarán.

Una de las características más frecuentes de la estructura organizacional de la micro, pequeña y mediana empresa, es la centralización, se define como la no distribución de la autoridad para la participación en las decisiones estratégicas, en este sector se observa que las decisiones siempre son tomadas por una sola persona o grupo reducido de personas. Lo que implica que el tiempo para atender y solucionar los problemas existentes sea reducido, por lo que toman decisiones precipitadas y sin bases firmes.

Conforme a la evolución de la empresa puede descentralizarse el poder y la autoridad, donde los colaboradores tengan una mayor participación, tanto en el diseño de las políticas como en la toma de decisiones, por medio de la delegación de autoridad y obligaciones.

B).- COMPRAS.

Es aquel acto mercantil por el cual una persona u organización adquiere bienes y/o servicios a cambio de una suma de dinero.

Las compras se dividen en :

Locales.- Se realizan en la localidad donde esta la empresa.

Nacionales.- Se realiza en cualquier lugar de la República, exceptuando la localidad donde está.

Extranjeras.- Son las que se efectúan con proveedores extranjeros y para cuya realización contamos con agencias aduanales, instituciones mexicanas de comercio y bancos corresponsales.

A la función de adquirir los servicios y bienes materiales que son indispensables para el desarrollo de toda organización, se le denomina como ABASTECIMIENTOS. (61)

El proceso de compra de la micro, pequeña y mediana empresa se da de manera informal, pero de carácter urgente, ya que el dueño realiza directamente la compra al tratar con los proveedores, no se realiza una requisición por escrito, si no que habla directamente por teléfono o personalmente y no se tiene que esperar por el pedido, ya que se le entrega al dueño. Aquí no existe la revisión de mercancía al llegar a las instalaciones, ya que utiliza directamente. Los descuentos que puede obtener de los proveedores no son tan buenos ya que el volumen de compra es bajo.

En la micro, no existe un departamento de compras, ya que es el dueño el, encargado de manejar los fondos de la compañía; frecuentemente las compras son realizadas sin conocimiento de los proveedores, ya que al realizar compras de emergencia, únicamente buscan al que este mas cerca y de precio mas barato.

En la mediana empresa ya existe un departamento de compra, el cual cuenta con una cartera de proveedores, para seleccionar a la mejor opción de compra, teniendo en cuenta que a diferencia de la micro, en la mediana empresa es de gran importancia la puntualidad en el tiempo de entrega, ya que estas empresa se pide de acuerdo a los límites del stock de seguridad.

INTEGRACION Y COMERCIALIZACION

PROMEDIO TOTAL

(PORCENTAJE)

| VENTAS | | COMPRAS | |
|---------------------|------|---------------------|------|
| EN LA ENTIDAD | 70.2 | EN LA ENTIDAD | 70.2 |
| FUERA DE LA ENTIDAD | 27.3 | FUERA DE LA ENTIDAD | 27.3 |
| EN EL EXTRANJERO | 2.5 | EN EL EXTRANJERO | 2.5 |

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

En la pequeña empresa se da una combinación de las dos anteriores, dependiendo de las políticas, organización y nivel de la misma.

La función de compras resulta vital para lograr la operación eficiente de los establecimientos pequeños. El pequeño fabricante deberá planear la compra de materia prima, que transforma en las mercancías que el vende, el pequeño mayorista debe tomar decisiones de compras que le permitan poder vender mercancía, en cuanto los minoristas lo demanden. El pequeño minorista debe analizar los hábitos de compra de los consumidores y planear sus propias compras para poder contar con las mercancías necesarias para satisfacer las necesidades de ellos.

En este aspecto el resultado de la encuesta aplicada en 1985, arroja los siguientes datos:

Las empresas adquieren dentro de la misma entidad federativa donde se ubican, el 72.1% de sus compras, y en las demás entidades federativas del país el 23.9%, de modo que solo importan el 4% de sus compras. (cuadro 2).

C) VENTAS Y COMPETENCIA.

CLIENTE.- Es toda aquella persona física o moral que esta dispuesta a pagar un determinado precio por el goce o adquisición de un bien o servicio. La organización puede operar con cinco tipos de mercados, los cuales se describen a continuación:

MERCADO DE CONSUMIDORES.- Comprenden a los individuos y familias que adquieren bienes o servicios destinados al consumo personal.

MERCADO DE PRODUCTOS.- Son organizaciones que compran bienes y servicios para sus procesos de producción.

MERCADO DE DISTRIBUIDORES (revendedores).- Son las organizaciones que compran bienes o servicios para venderlos de nuevo, obteniendo al hacerlo utilidades.

MERCADO DE GOBIERNO.- A esta categoría pertenecen los organismos del estado que compran bienes y servicios para producir servicios públicos o bien para distribuirlo en otras personas que lo necesitan. (62)

MERCADOS INTERNACIONALES.- Los integran los públicos y consumidores del extranjero, a saber: consumidores, productores, distribuidores y gobierno.

Los clientes son tan importantes para cualquier organización que ellos no tendrían razón de ser cualquier compañía.

Las empresa micro, pequeña y mediana, deben conocer muy bien que es lo que quieren los clientes, para poderles ofrecer eso que ellos necesitan.

Los clientes de la micro, pequeña y mediana empresa pueden ser pequeños o grandes compradores; consumidores finales o fabricantes, compradores del gobierno, etc. (cuadro 3 y 4).

Algunos clientes compran principalmente a través de organizaciones especializadas de distribución, como en el caso de los productos médicos, otros compran en organizaciones concesionarias como la de los automóviles, hay empresas que compran directamente a los fabricantes como en el caso de la industria de la defensa.

Para las empresas pequeñas y medianas, podemos hablar de sus principales clientes, siendo los mayoristas o distribuidores de bienes y servicios, las cadenas de tiendas departamentales, las empresas de la iniciativa privada, etc.

De las empresas encuestadas, venden dentro de la misma entidad donde se ubican el 70.2% de su producción, y en otras entidades del país el 27.3%, de modo que solo exportan el 2.5% de su producción.

En cuanto a las características de la competencia, la empresa micro, pequeña y mediana empresa, toman como competidores directos a aquellas empresas que venden productos similares y que su negocio esté colocado en cierto lugar que afecte directamente sus ventas. Existen también dentro de este tipo de empresas competidores de servicios, aquel que proporcione el mejor servicio va a provocar en los compradores mayor interés.

Otra forma que tienen las empresas de competir, es a través del precio, aquellas que ofrecen un mismo servicio o producto a precio mas económico, es la que va a tener mayor número de clientes.

D) FINANZAS

Las finanzas de la micro, pequeña y mediana empresa se analizarán en base al cuadro 5.

Al finalizar 1989, la situación financiera de las empresas micro, pequeña y mediana, mostró una mejor posición, pues redujeron su apalancamiento y mejoraron su solvencia a largo y corto plazo,

SEGUNDO SECTOR ECONOMICO

| GIRO | APALANCAMIENTO | SOLVENCIA | LIQUIDEZ |
|-------------------------------------|----------------|--------------|--------------|
| ALIMENTOS | 1.481 | 1.675 | 1.360 |
| ARTICULOS DE PLASTICO | 0.480 | 3.081 | 1.169 |
| AUTOPARTES | 1.216 | 1.817 | 0.968 |
| CEMENTO | 0.160 | 7.239 | 2.207 |
| COMERCIO | 0.278 | 1.858 | 1.538 |
| CONSTRUCCION | 0.731 | 2.613 | 1.264 |
| CONTROLADORAS | 0.179 | 6.074 | ND |
| FARMACEUTICAS | 6.510 | 1.154 | 1.075 |
| GAS | 0.935 | 2.070 | ND |
| HIERRO Y ACERO | 0.206 | 5.848 | 2.123 |
| HOTELES | 0.680 | 2.468 | 1.308 |
| IMPRENTA Y EDITORIAL | 3.229 | 1.310 | ND |
| JABON, DETERGENTES Y COSMETICOS | 0.989 | 2.698 | 2.020 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO | 1.229 | 1.813 | 1.312 |
| MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO | 0.341 | 3.936 | 1.582 |
| MINERIA | 0.106 | 10.425 | 2.358 |
| OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS | 0.766 | 2.313 | 1.626 |
| PAPEL Y CARTON | 0.283 | 5.434 | 2.553 |
| PRENDAS DE VESTIR | 0.384 | 3.430 | 2.956 |
| PRODUCTOS DE MINERALES NO METALICOS | 0.399 | 3.548 | 1.463 |
| PRODUCTOS METALICOS | 0.805 | 2.242 | 1.223 |
| QUIMICA | 0.408 | 3.222 | 3.269 |
| RESINAS Y FIBRAS SINTETICAS | 1.153 | 2.015 | 0.558 |
| SERVICIOS EDUCATIVOS | 1.341 | 1.764 | 1.794 |
| SERVICIOS FINANCIEROS | 0.004 | 266.143 | 246.857 |
| SERVICIOS INMOBILIARIOS | 0.077 | 14.021 | 2.798 |
| SERVICIOS PROFESIONALES | 0.610 | 2.817 | 1.138 |
| TEXTIL | 0.661 | 2.513 | 1.555 |
| TRANSPORTE | 1.241 | 1.807 | 1.112 |
| T O T A L | 0.365 | 3.366 | 1.668 |

FUENTE: Grupo Editorial Expansión

Revista: Expansión

Septiembre 12, 1990 p. 54

esto indica que crecieron más con base a sus propios recursos, que por los otorgados por sus acreedores.

El apalancamiento global de la muestra de participantes se redujo en 22%, manteniendo la tendencia registrada en el reporte de 1989. El margen promedio de independencia paso a 0.468 en 1988 a 0.365 en 1989; o sea, los acreedores redujeron su aportación en 16%, al financiar solo \$ 26.8 de cada \$ 100.00 en 1989, en contraste con los \$ 31.9 de cada \$ 100.00 en 1988.

Por actividad 12 de los 29 giros, situaron su nivel de apalancamiento promedio en su promedio aceptado como saludable (0.500). Estos giros aportaron 57% de los pasivos totales y 73.7% del capital contable de las empresas de este reporte.

La solvencia global a largo plazo (activo total-pasivo total) de estas empresas mejoró en 4.1%. Así de 141 firmas 90 de ellas obtuvieron un coeficiente mayor a 2.0. Esto quiere decir que en 1989, su capacidad para hacer frente a sus deudas, fue al menos de dos por cada peso que debían. La solvencia global de las mismas se ubicó en 1989 en 3.366.

Los giros con coeficiente mayor al promedio son los siguientes: servicios inmobiliarios, minería, cemento, hierro y acero, papel y cartón, maquinaria y equipo no eléctrico, productos de minerales no metálicos, prendas de vestir, química y artículos de plástico.

La solvencia total a corto plazo (activo circulante/pasivo circulante) mejoró en 27.1% al pasar de 1.3 en 1988 a 1.6 en 1989. Pero no logró ubicarse en un nivel superior a 2.0 como resultado de las altas tasas de interés prevalecientes en 1989.

**ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS VENTAS POR CANAL DE COMERCIALIZACION
A NIVEL DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y TAMAÑO DE INDUSTRIA**

CUADRO 3

(PORCENTAJES)

| ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y TAMAÑO | CANALES A TRAVES DE LOS QUE SE REALIZAN LAS VENTAS | | | | |
|-------------------------------|--|--------------|-------------|------------|--------------------|
| | PRODUCTOS | DISTRIBUIDOR | MAYORISTAS | MINORISTAS | CONSUMIDORES OTROS |
| PROMEDIO POR ESTRATO | | | | | |
| MICROINDUSTRIA | 25.9 | 17.3 | 15.2 | 8.2 | 31.9 |
| INDUSTRIA PEQUEÑA | 29.7 | 23.5 | 18.5 | 6.3 | 19.9 |
| INDUSTRIA MEDIANA | 32.3 | 28.0 | 19.2 | 5.2 | 12.3 |
| INDUSTRIA GRANDE | 36.3 | 27.4 | 15.1 | 6.8 | 10.9 |
| NO ESTRATIFICADA | 25.7 | 20.5 | 16.2 | 8.2 | 27.5 |
| PROMEDIO | 28.8 | 21.9 | 17.3 | 6.9 | 23.0 |

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA.
Encuesta de la pequeña y mediana empresa, 1985
cuadro 14.

A NIVEL DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y TAMAÑO DE INDUSTRIA

(ESTRUCTURA PORCENTUAL PROMEDIO)

| ACTIVIDAD INDUSTRIAL PRIMAS Y TAMAÑO | % DE EMPRESAS CON ADQUISICIONES DE MATERIAS AUXILIARES DEL | | % DE EMPRESAS CON ADQUISICIONES DE MATERIAS AUXILIARES DEL | |
|--|---|-----------------|---|---|
| | AL CON VENTAS | AL DE VENTAS | AL DE EMPRESAS CON ADQUISICIONES DE MATERIAS AUXILIARES DEL | AL DE COMPRAS DE MATERIAS AUXILIARES DEL |
| | S E C T O R P U B L I C O | | | |
| 20 ALIMENTOS | 18.7 | 33.6 | 44.0 | 47.0 |
| 21 BEBIDAS | 30.5 | 31.2 | 45.5 | 51.9 |
| 22 TABACO | 12.5 | 35.0 | 37.5 | 65.0 |
| 23 TEXTIL | 10.3 | 28.8 | 4.9 | 56.5 |
| 24 PRENDAS DE VESTIR | 16.5 | 34.5 | 3.7 | 50.5 |
| 25 CALZADO Y CUERO | 4.9 | 30.3 | 2.1 | 27.7 |
| 26 MADERA Y CORCHO | 20.1 | 27.5 | 15.6 | 50.0 |
| 27 MUEBLES | 11.7 | 34.4 | 9.5 | 38.4 |
| 28 PAPEL | 19.0 | 36.6 | 18.2 | 44.3 |
| 29 EDITORIAL | 45.3 | 36.2 | 14.5 | 56.1 |
| 30 QUIMICA | 39.3 | 32.6 | 34.1 | 39.8 |
| 31 PETROLEO Y DERIVADOS | 50.0 | 36.1 | 65.6 | 72.8 |
| 32 HULE Y PLASTICOS | 25.3 | 27.3 | 34.3 | 72.2 |
| 33 MINERALES NO METALICOS | 34.2 | 29.6 | 10.3 | 45.0 |
| 34 METALICAS BASICAS | 33.5 | 40.1 | 21.9 | 57.1 |
| 35 PRODUCTOS METALICOS | 30.7 | 37.0 | 20.9 | 56.1 |
| 36 MAQUINARIA NO ELECTRICA | 39.9 | 40.5 | 13.6 | 45.5 |
| 37 MAQUINARIA ELECTRICA | 34.9 | 40.5 | 12.8 | 36.6 |
| 38 EQUIPO DE TRANSPORTE | 30.8 | 34.2 | 16.8 | 55.4 |
| 39 OTRAS INDUSTRIAS | 24.9 | 35.6 | 17.8 | 62.1 |
| PROMEDIO POR ESTRATO | | | | |
| MICROINDUSTRIA | 18.6 | 35.3 | 15.2 | 54.3 |
| INDUSTRIA PEQUEÑA | 28.5 | 35.5 | 20.1 | 51.8 |
| INDUSTRIA MEDIANA | 38.3 | 33.2 | 29.2 | 48.5 |
| INDUSTRIA GRANDE | 46.2 | 27.5 | 44.2 | 42.6 |
| NO ESTATIFICADA | 9.6 | 35.6 | 7.2 | 55.5 |
| PROMEDIO | 25.6 | 34.8 | 19.2 | 51.5 |

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA. Encuesta de la pequeña y mediana empresa 1985, cuadro 20.

E) PRODUCCION.

La función de producción-operación, es la de planear, organizar, dirigir y controlar las actividades necesarias para proporcionar productos y/o servicios.

Ejemplo:

Gerente de producción:

- Insumos
- Creación del valor
- Productos y/o servicios.

En cualquier actividad de producción, la primera preocupación es la de proporcionar insumos (materia prima, máquinas, productos semiterminados, edificios, energía, mano de obra, etc. Una vez que los insumos han sido conjugados, ocurre la creación del valor.

Dentro del entorno económico, la crisis financiera, los movimientos de las grandes empresas, las medidas políticas, etc., hacen que el gerente de la micro, pequeña y mediana empresa se sienta culpable por su confusión y falta de planeación en general. La falta de recursos financieros y humanos, impiden el establecimiento de un departamento de planeación, toda la planeación queda encerrada en la mente del gerente general.

Lo anterior da como resultado una ineficiente producción, dado que la gerencia no ha planificado, o lo ha hecho incorrectamente, no existiendo un control continuo, que asegure el rendimiento, se ha llevado de acuerdo con los planes elaborados.

Generalmente la pequeña y mediana empresa, en cualquier rama económica, realiza sus funciones de producción sin tener planes

concretos de la misma.

Características principales de la producción de la micro, pequeña y mediana empresa:

- a) Se dedica a satisfacer las necesidades de mercados o bien, a pequeños números de clientes en mercados mayores, frecuentemente llenan necesidades regionales o meramente locales.
 - b) Su tamaño corresponde a un plan de producción limitado, y a la capacidad del empresario para administrarla.
 - c) Existe gran desperdicio de capacidad instalada, ya que se afirma que de cada cuatro, solo una trabaja más de un turno.
 - d) Sus productos no requieren procesos productivos complicados.
- (63).

Otro aspecto de gran importancia que proporciona la encuesta es el régimen de producción, bajo el cual realizan su actividad productiva, las pequeñas y medianas plantas manufactureras. En el subsector industrial pequeño y mediano, de acuerdo con la información que se tuvo de la muestra, se tiene que el 76% de las unidades estudiadas, manufacturan su producción por cuenta propia, el 9.9% son industrias maquiladoras y el restante 14.1% produce en forma combinada. (gráfica 3)

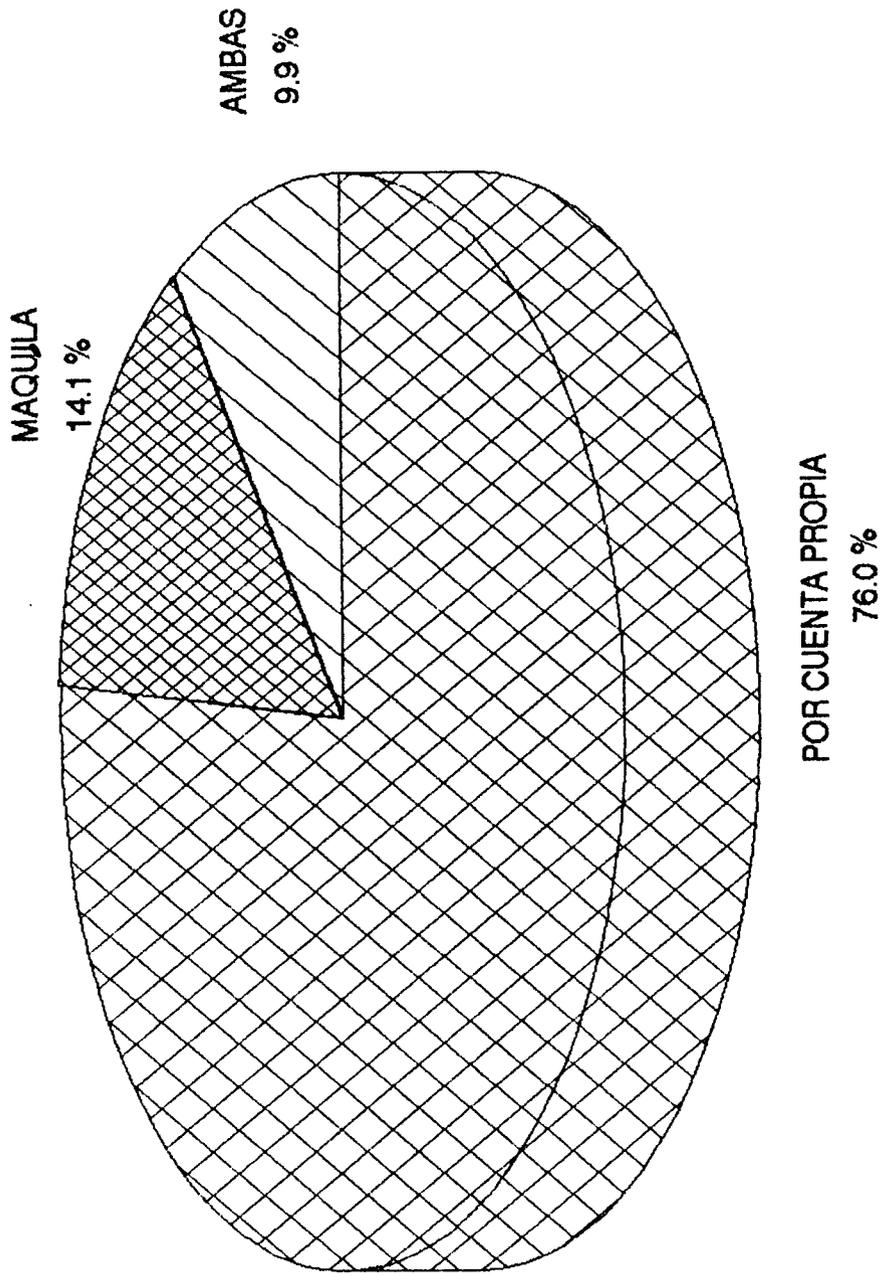
Conforme a la actividad económica de las empresas, los datos señalan que el régimen de producción por cuenta propia predomina en la elaboración de bebidas, en la industria petroquímica y en la fabricación de alimentos, en virtud de que más del 93% de las industrias producen su manufacturas bajo el esquema productivo.

La falta o mal funcionamiento de uno de estos elementos, implicará una pérdida considerable para la empresa, ya que se

REGIMEN DE PRODUCCION DEL TOTAL DE LA ENCUESTA

(PORCENTAJES)

GRAFICA 3



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

afecta todo el proceso u operación, debido a que no se tiene la capacidad suficiente para poder tener personal de reserva, que pudiera en estos casos cubrir ese faltante, es por eso que muchas empresas micro, pequeña y mediana, el puesto que desempeña alguna persona es "indispensable", he ahí la importancia de llevar a cabo una buena rotación del personal en los puestos clave de la empresa, para que de esta manera varias personas manejen el puesto y en caso de que faltara alguna persona clave, otra pueda sustituirla temporalmente.

El nuevo empleado puede tener experiencia en algún trabajo previo o puede que sea su primer trabajo, a pesar de esto, requiere de un mínimo de participación.

Al tipo de capacitación que se dentro de una micro, pequeña y mediana empresa se le llama capacitación dentro de un puesto; los empleados son capacitados mientras desarrollan el trabajo junto al gerente o a un empleado asignado.

F) RECURSOS HUMANOS Y CAPACITACION.

La función del personal en la micro, pequeña y mediana empresa es muy importante, ya que el buen funcionamiento del cuerpo de trabajadores tanto nivel operativo como a nivel empleado dependerá la rentabilidad del negocio.

Hoy en día dentro de la micro, pequeña y mediana empresa, y en especial dentro de la micro y pequeña, se tiene un problema muy fuerte por la falta de personal calificado para desarrollar las actividades operativas y administrativas de la empresa, esto causado por los siguientes factores:

- Bajo nivel de sueldos
- Pocas prestaciones.
- Falta de desarrollo personal.
- Falta de incentivos al personal.
- Proceso de selección deficiente.
- Falta de capacitación y adiestramiento a niveles operativos.
- Empresas familiares.

La importancia del elemento humano en este tipo de empresas, se basa principalmente en la función que desempeña cada uno de los puestos existentes en la misma, debido a que cada uno de éstos es clave para el funcionamiento y operación de la empresa.

En cuanto a la capacitación, las áreas a las que se les otorga, éstas son: procesos productivos 26.9%, control de calidad 15.9% administrativa 15.2% y mantenimiento 13.9%.

El 47.4% de las empresas encuestadas manifestó otorgar capacitación a sus trabajadores.

3.4.2. CARACTERISTICAS ECONOMICAS

Este tipo de características nos permite calcular la participación de estas industrias, micro, pequeña y mediana en la producción nacional, medir sus niveles de eficiencia productiva y evaluar el grado de adecuación a las condiciones económicas del país.

Tomando en cuenta los datos obtenidos por la encuesta de 1985 se tiene que cada empresa de este tipo, generaron en promedio durante 1984 un valor bruto de 164.8 millones de pesos. Cada una de las empresas requirió una inversión total promedio de 102.8

CARACTERISTICAS ECONOMICAS DE LAS EMPRESAS A NIVEL DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y TAMAÑO DE INDUSTRIA

CUADRO 6

(PROMEDIO POR EMPRESA)

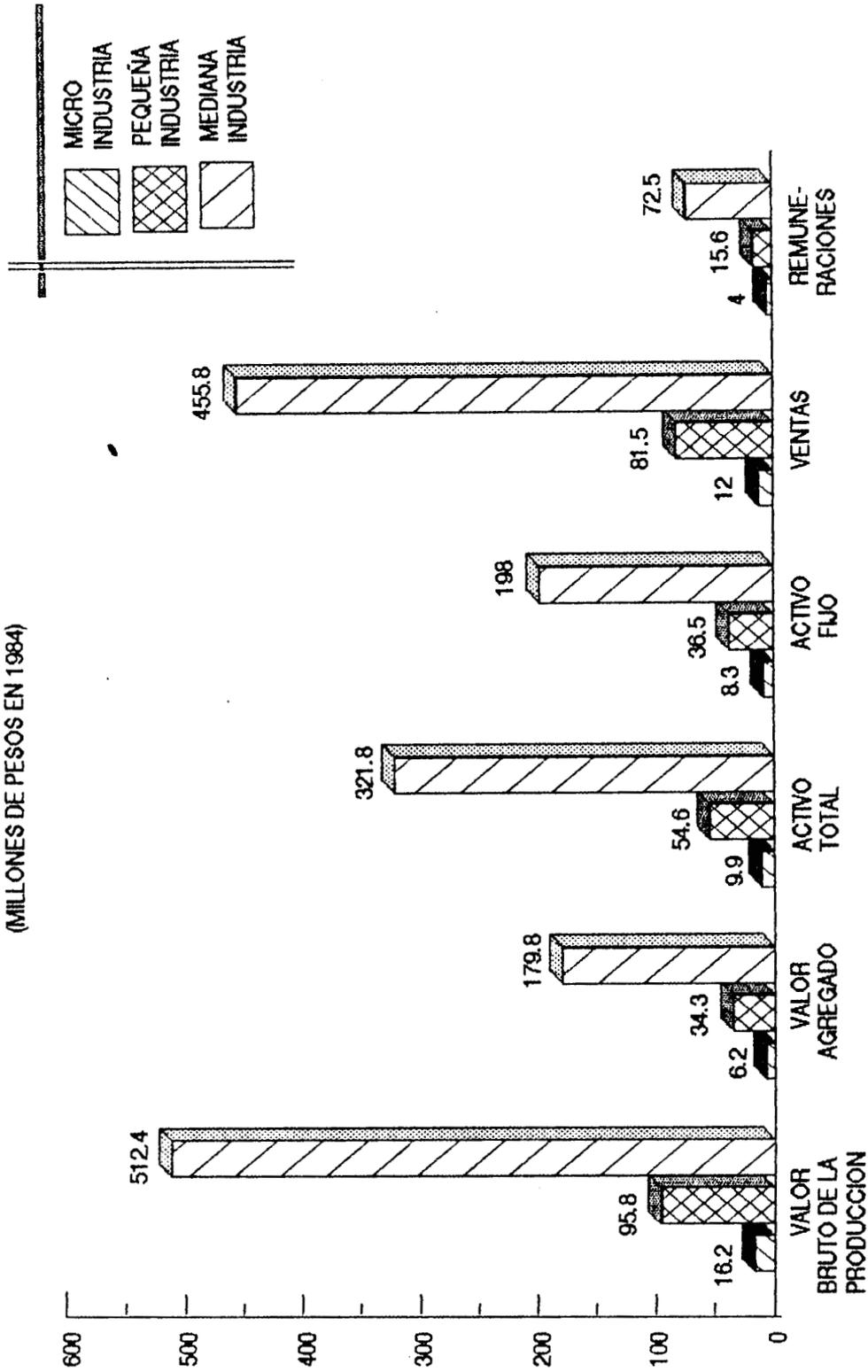
| ACTIVIDAD INDUSTRIAL Y TAMAÑO | VALOR BRUTO DE LA PRODUCCION | VALOR AGREGADO | ACTIVO TOTAL | ACTIVOS FIJOS | VENTAS | REMUNERACIONES | PERSONAL OCUPADO | PORCENTAJE DEL APROVECHAMIENTO CAPACIDAD INSTALADA | DIAS-HOMBRE TRABAJADOS |
|-------------------------------------|------------------------------|----------------|--------------|---------------|-----------|----------------|------------------|--|------------------------|
| | MILES DE PESOS A 1984 | | | | | | | | |
| PROMEDIO POR ESTRATO | | | | | | | | | |
| MICROINDUSTRIA | 16,163 | 6,233 | 9,851 | 8,267 | 12,048 | 3,973 | 9 | 60 | 12'101,117 |
| INDUSTRIA PEQUEÑA | 95,812 | 34,337 | 54,643 | 36,548 | 81,542 | 15,647 | 34 | 52 | 76'667,205 |
| INDUSTRIA MEDIANA | 512,403 | 179,800 | 321,766 | 193,035 | 455,808 | 72,490 | 131 | 39 | 47'544,265 |
| INDUSTRIA GRANDE | 2'002,883 | 1'171,409 | 1'321,449 | 507,872 | 2'006,605 | 184,718 | 248 | 32 | 25'422,481 |
| PROMEDIO | 164,767 | 72,624 | 102,813 | 55,520 | 149,593 | 21,936 | 41 | 52 | 160'954,392 |

FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
CUADRO (49)

CARACTERISTICAS ECONOMICAS PROMEDIO POR EMPRESA

GRAFICA 4

(MILLONES DE PESOS EN 1984)



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

millones de pesos para el desarrollo de su actividad productiva, pudiéndose apreciar que los activos totales se expandieran en términos reales en 24.2%, mostrando que no por ser pequeñas son menos rentables. (cuadro 6)

En cuanto a la productividad de la inversión, nos muestra que por cada peso invertido se generaron 71 centavos de valor agregado.

Las ventas anuales realizadas por las empresas, en promedio son de 149.6 millones de pesos, durante el año de 1984, que a valor presente representan 2.188.4 millones. (gráfica 4)

Otro aspecto importante a considerar en cuanto al sector de la mediana y pequeña industria es el de la remuneraciones, que se otorgan a sus empleados, su participación es la siguiente:

REMUNERACIONES.

=====

CUADRO 7

| TIPO DE EMPRESA | MILLONES DE PESOS | PORCENTAJE |
|-----------------|-------------------|------------|
| MICRO | 213,845.6 | 19.1 |
| PEQUEÑA | 516,547.5 | 46.1 |
| MEDIANA | 389,132.1 | 34.8 |

=====FU
ENTE: Nacional Financiera, Encuesta de la pequeña y mediana empresa 1985.

Remuneración: Monto asignado a una individuo por el desempeño de un cargo o servicio profesional, que incluye prestaciones económicas adicionales.

E M P R E S A S

PERSONAL OCUPADO SEGUN ESCALA ECONOMICA

CUADRO 8

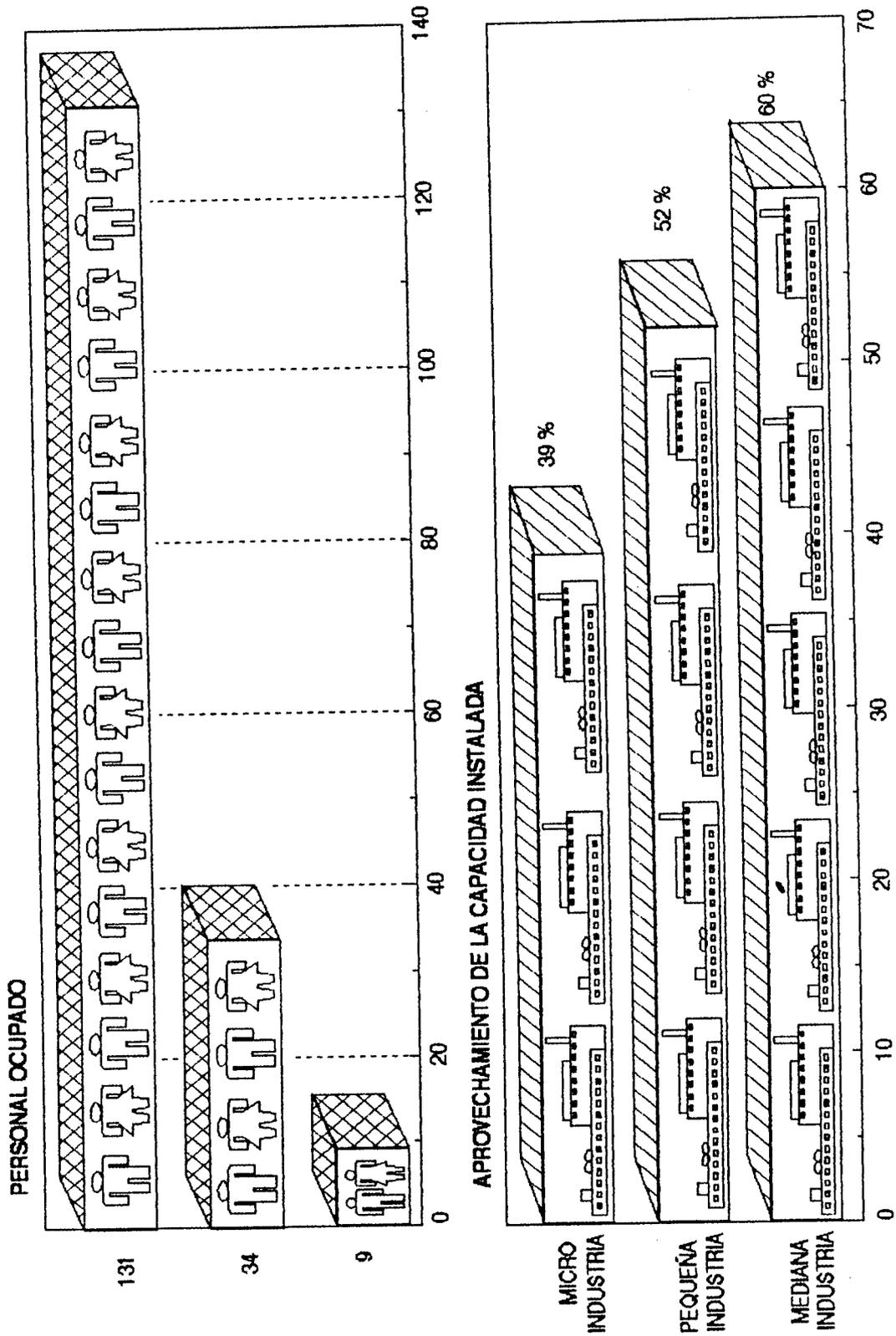
EVOLUCION DE 1982-1990

| ESCALA ECONOMICA | 1982* | 1983* | 1984* | 1985* | 1986* | 1987* | 1988* | 1989* | 1990+ |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| MICROINDUSTRIA | 251,920 | 250,374 | 253,497 | 270,731 | 272,818 | 291,514 | 314,836 | 338,304 | 367,349 |
| INDUSTRIA PEQUEÑA | 523,385 | 520,475 | 562,914 | 597,376 | 604,758 | 608,842 | 645,373 | 690,927 | 734,697 |
| INDUSTRIA MEDIANA | 351,819 | 348,745 | 376,964 | 408,126 | 407,818 | 413,165 | 462,745 | 500,266 | 534,325 |
| INDUSTRIA GRANDE | 1044,598 | 1038,988 | 1147,809 | 1235,257 | 1273,609 | 1265,413 | 1455,225 | 1575,515 | 1703,163 |
| SUBSECTOR INDUSTRIA MEDIANA Y PEQUEÑA | 1127,124 | 1120,094 | 1198,375 | 1276,233 | 1285,394 | 1313,521 | 1418,603 | 1530,097 | 1636,373 |
| TOTAL NACIONAL | 2171,722 | 2159,082 | 2346,184 | 2511,490 | 2559,003 | 2573,934 | 2836,828 | 3105,612 | 3339,536 |

FUENTE: * SECOFI. Dirección General de la Industria Mediana y Pequeña
 + IMEF. Revista de Ejecutivos de Finanzas. Año XX,
 Núm. 5, Mayo 1991, p. 24.

CARACTERISTICAS ECONOMICAS PROMEDIO POR EMPRESA

GRAFICA 5



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

Los resultados de la encuesta realizada a la micro, pequeña y mediana empresa en 1985, muestran que este tipo de organizaciones son la base para generar el desarrollo y la redistribución del ingreso en el país, por lo que se considera son el sector generador de empleos por excelencia.

Del conjunto de micro, pequeña y mediana empresa en promedio, emplea cada empresa 35 trabajadores. (gráfica 5).

Se presenta el cuadro 8 donde se muestra la evolución de 1982 a 1990, del personal ocupado según escala económica, donde observamos que en los dos últimos años, a aumentado el empleo en un 16.7% con una generación neta de 2177 puestos de trabajo.

Aun con los resultados obtenidos es importante, reconocer que influye poco en la ocupación general del país, ya que al finalizar cada año se engrosa con un millón mas el número de desocupados.

3.4.3 TECNOLOGIA

Siendo México un país que depende casi en un 100% de la tecnología extranjera para el desarrollo de su producción o que paga grandes cantidades de recursos financieros, por concepto de patentes, lo hace ser un país exportador netamente de materias primas, mismas que son industrializados en el extranjero y regresan a nuestro país en productos terminados a costos muy elevados.

La tecnología utilizada en su mayoría de las empresas micro, pequeñas y medianas son tradicionales, entendiendo esto como la

utilización de procesos poco mecanizados y utilizando equipos de segunda mano, y que necesitan un número grande de trabajadores.

El empresario carece o no busca información, acerca de la posibilidad de obtener tecnología mas avanzada en el proceso productivo, además este tipo de empresas tiene el acceso limitado a tecnologías avanzadas por el hecho de carecer de recursos para obtenerla, ya que los costos de adquisición y las inversiones requeridas son elevadas y solo les queda la posibilidad de adquirirlas mediante el incremento de capital. (64)

Conforme el origen de la tecnología utilizada, se tiene que la micro industria, la desarrollan en mayor grado dentro de la misma empresa, lo contrario ocurre en la mediana empresa, donde la tecnología que utilizan se adquiere fuera de la empresa.

Esto se debe principalmente a que las micro industrias, dadas sus limitaciones, desarrollan en mayor grado su propia tecnología, lo cual les permite constantemente adecuar y realizar adaptaciones en algunas fases operativas de la producción.

En cuanto a las necesidades de asistencia técnica, el 5.6% de las industrias entrevistadas, solicitó asistencia técnica a los organismos oficiales. Estas solicitudes fueron orientadas preferentemente a las empresas públicas paraestatales, a los centros de estudios superiores y al CONACYT. En relación a ello las industrias entrevistadas señalaron en un 22.7% haber recibido estos apoyos provenientes, tanto de empresas privadas como de entidades públicas. (cuadro 9)

El 94.6% de las unidades observadas señalaron no haber solicitado estos servicios. Los motivos fueron en un 46.4% la consideraron

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA ASISTENCIA TECNICA OTORGADA POR AGENTE

A NIVEL DE TAMAÑO DE INDUSTRIA

CUADRO 9

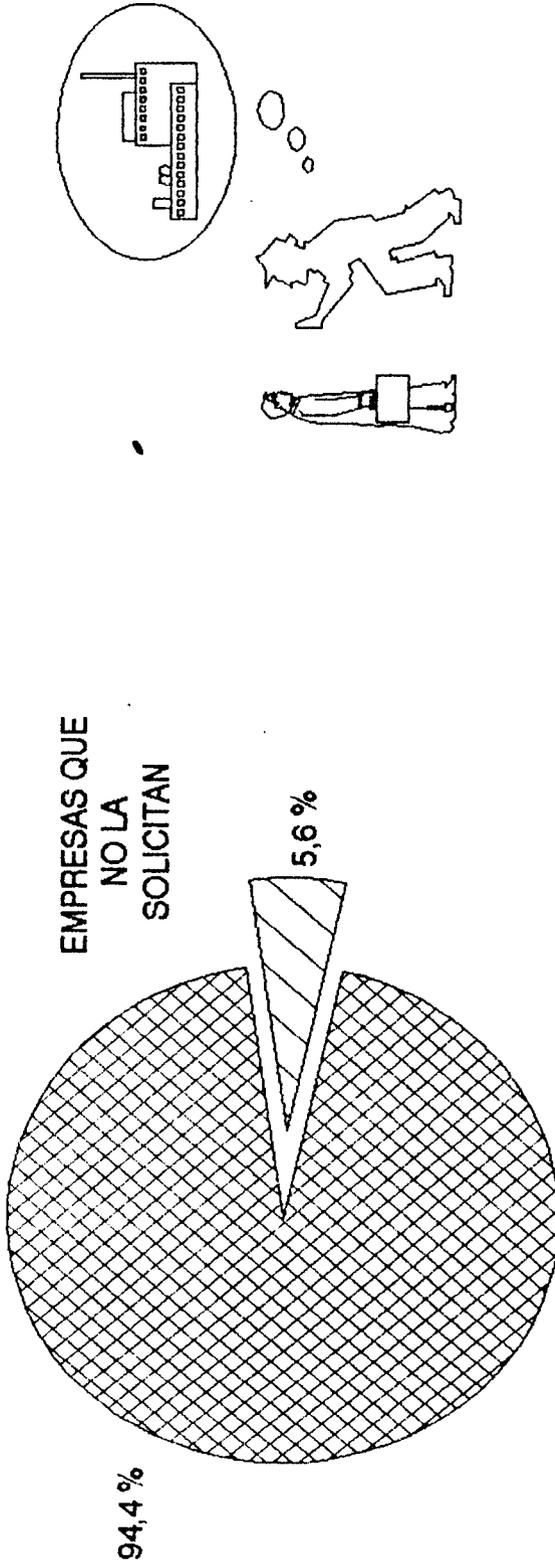
(PORCENTAJES)

| T A M A Ñ O | EMPRESAS QUE RECIBEN ASISTENCIA TECNICA | A G E N T E S | | | Q U E | | O T O R G A N | | |
|------------------------|---|---------------|--------------------------------------|---------------------|-----------------------------------|----|---------------|----|--|
| | | P A I | OTROS CENTROS Y ORGANISMOS OFICIALES | EMPRESAS Y PRIVADAS | EMPRESAS Y ORGANISMOS EXTRANJEROS | LA | LA | LA | |
| MICROINDUSTRIA | 16.7 | 94.8 | 4.9 | 0.3 | 0.0 | | | | |
| INDUSTRIA PEQUEÑA | 24.2 | 93.5 | 6.1 | 0.4 | 0.0 | | | | |
| INDUSTRIA MEDIANA | 33.8 | 93.0 | 5.5 | 1.1 | 0.4 | | | | |
| INDUSTRIA GRANDE | 42.6 | 90.6 | 8.4 | 0.5 | 0.4 | | | | |
| NO ESTRATIFICADA | 15.4 | 94.8 | 5.2 | 0.0 | 0.0 | | | | |
| P R O M E D I O | 22.7 | 93.5 | 5.9 | 0.5 | 0.1 | | | | |

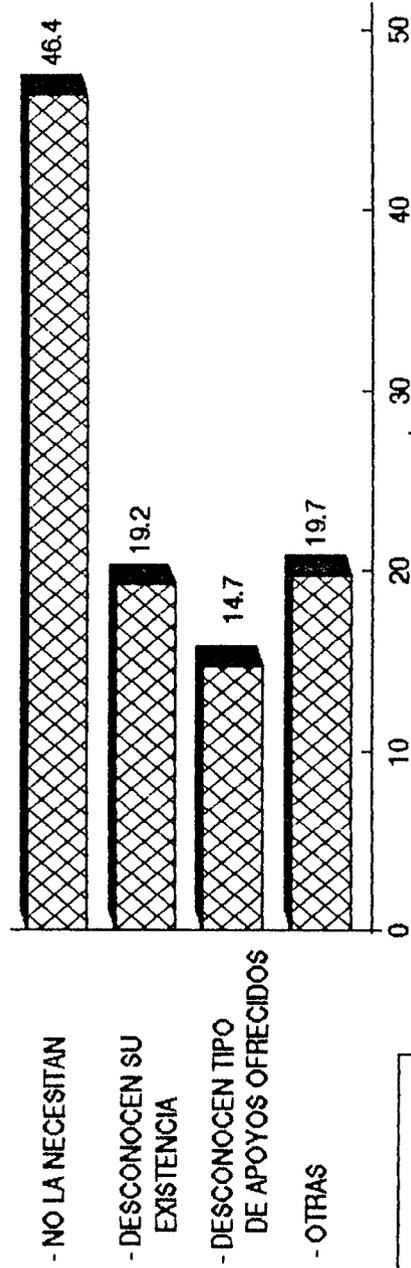
FUENTE: NACIONAL FINANCIERA.
Encuesta de la pequeña y mediana empresa, 1985
cuadro 35.

ASISTENCIA TECNICA OTORGADA POR ORGANISMOS OFICIALES

GRAFICA 6



CAUSAS POR LAS QUE NO LA SOLICITAN



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

innecesaria, el 19.2% desconoce quien la otorga, le siguen en orden de importancia el desconocimiento del tipo de asistencia técnica que brindan con el 14.7% y la forma de solicitar los apoyos con el 8%. (gráfica 6).

3.4.4 POLITICA FISCAL.

A lo largo de la década de los setenta, se fueron desarrollando diversos instrumentos, sobresaliendo los apoyos financieros y de estímulos fiscales. Estos instrumentos apoyaban a las grandes organizaciones, dejando sin nada o poca oportunidad a las micro, pequeñas y medianas empresas. Para 1982, surge el programa de Fomento Industrial y de Comercio Exterior para el otorgamiento de crédito y el tratamiento fiscal.

La diferenciación entre la micro, mediana y pequeña empresa hace que se de un tratamiento especial y específico a los diferentes tamaños, de tal manera que la micro industria es considerada prioritaria, independientemente del sector o actividad a que corresponda, este tipo de diferenciación se hace mas notable con el uso de la cédula de microindustria, mediante la cual se obtienen diversos apoyos que permiten impulsar su desarrollo y crecimiento.

Los estímulos fiscales para la micro, pequeña y mediana empresa, se otorga mediante certificados de promoción fiscal (CEPROFIS), que son documentos donde consta el derecho del titular para acreditar su importe contra cualquier impuesto federal, exceptuando impuestos específicos y teniendo estos una vigencia de cinco años.

Las empresas que tienen derecho a estos estímulos son la micro, pequeña y mediana industria, independientemente de la actividad industrial o comercial que realice, así como las medianas y grandes empresas, siempre y cuando estas realicen actividades prioritarias y cuenten con un programa de fomento registrado ante la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

Este estímulo fiscal tiende a regularizar y simplificar su sistema contable mediante la exención del 20% del impuesto del ISR, por tres años contados a partir de la fecha de inscripción en el padrón nacional de la microindustria, todo esto regulado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, además de los Ceprofis y la exención de impuestos, otro tipo de estímulo fiscal son los Cedis. (gráfica 7).

3.4.5 FINANCIAMIENTO.

Para la obtención de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa, existen fuentes internas y externas.

INTERNAS:

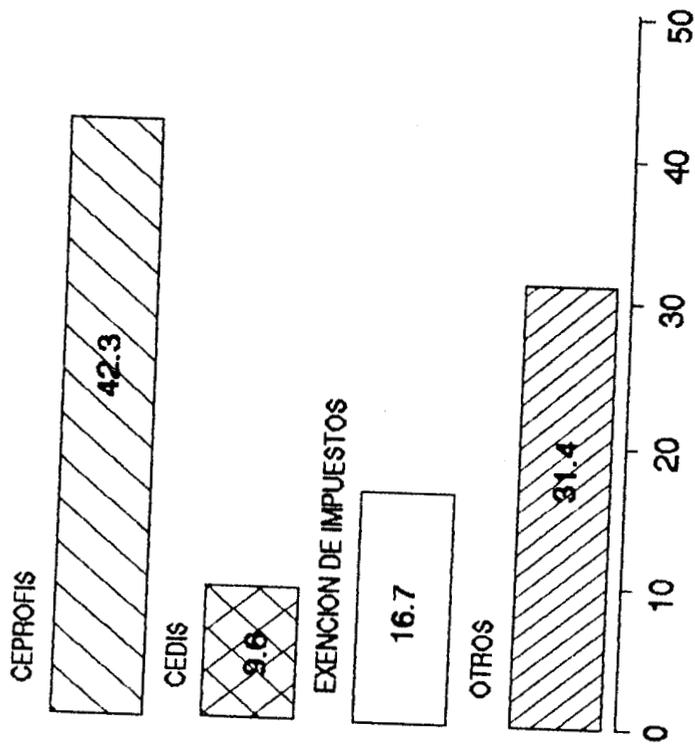
- UTILIDADES
- RESERVAS DE CAPITAL
- AUMENTO DE CAPITAL
- DEPRECIACION DE ACTIVOS
- AUMENTO DE CAPITAL
- ACCIONES COMUNES Y PREFERENTES

El tipo de financiamiento interno es casi inaplicable, ya que depende directamente de aportaciones de capital del empresario.

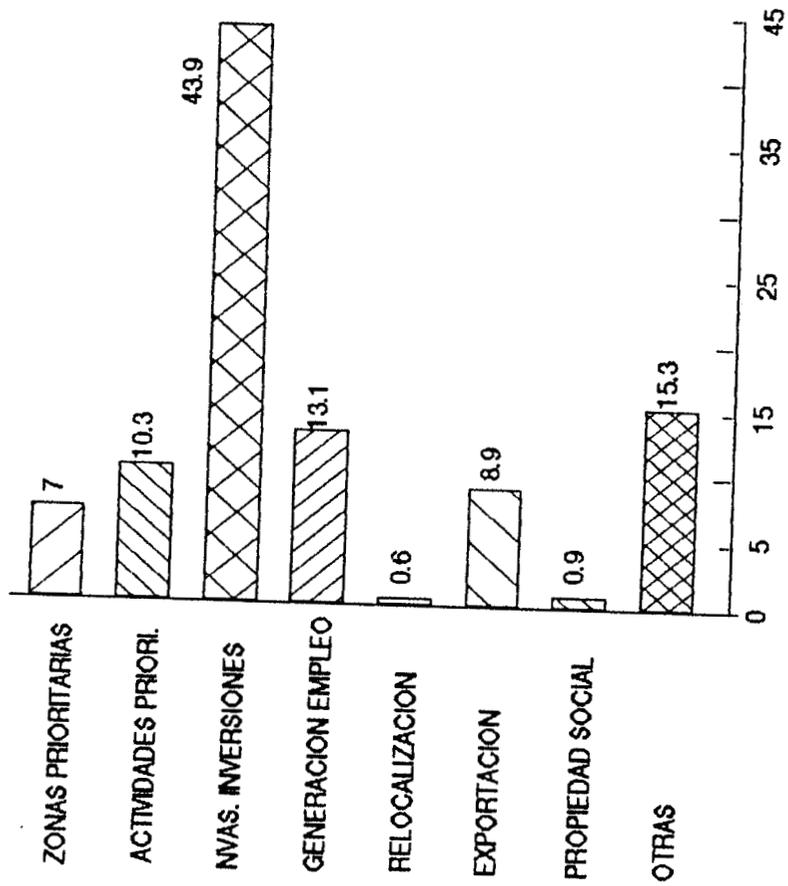
ESTIMULOS FISCALES (PORCENTAJES)

GRAFICA 7

TIPO DE ESTIMULOS



MOTIVOS DE OTORGAMIENTO



FUENTE: NACIONAL FINANCIERA
ENCUESTA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA, 1985
SECCION DE GRAFICOS

El financiamiento externo es otorgado por instituciones de crédito, apoyando a la pequeña y mediana empresa, destacándose las siguientes instituciones: NAFINSA, BANCOMEXT, BANCA COMERCIAL, FACTORAJE, ARRENDADORAS, ALMACENES GENERALES DE DEPOSITO, UNIONES DE CREDITO.

Para cumplir con éstos objetivos la banca establece manuales y políticas para otorgamiento de crédito, que imponen requisitos tales como:

- a) Estados financieros, dictaminados de preferencia.
- b) Una cierta antigüedad de la acreditada, con un récord favorable.
- c) Abundante información adicional que cada banco exige según sus formalidades.

Sin embargo a la micro, pequeña y mediana empresa, no se le otorgan los créditos necesarios por no cumplir con los requisitos establecidos.

Dentro de las instituciones bancarias se manejan una gama muy amplia de préstamos encaminados al apoyo y crecimiento de las empresas, los cuales son:

- Crédito directo.
- Préstamos prendarios.
- Descuentos de documentos.
- Créditos simples.
- Créditos de habilitación y avío.
- Préstamos con garantía colateral.
- Descuentos de créditos en libros.
- Contrato de reporte (casa de bolsa).

- Préstamos refaccionarios.
- Préstamos hipotecarios.
- Arrendamiento puro.
- Arrendamiento financiero.

Estos son otorgados a través de:

- 1.- CREDITO DIRECTO O BANCARIO.
- 2.- CREDITO PERSONAL.
- 3.- FIANZA
- 4.- DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS.
- 5.- CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.

- 1.- CREDITO DIRECTO O BANCARIO.

Por medio de éste crédito, el banco entrega cierta cantidad de dinero a una persona denominada acreditado, obligándose ésta a devolver al banco, mediante la firma de un pagaré, la cantidad recibida, más los intereses convenidos en la fecha estipulada.

Para reforzar seguridad y liquidez del préstamo, se exige que el pagaré sea avalado por otra u otras personas.

Los intereses se cobran por anticipado y no se cobra cantidad alguna por la cobranza del documento.

Existe una modalidad en la garantía, que consiste en garantizar el crédito con documentos propiedad del acreditado, y se reciben como colaterales.

Los préstamos directos se otorgan con vencimientos mensuales y escalonados a un cliente, preferentemente a 30, 60 y 90 días.

2.- CREDITO PERSONAL.

Los créditos personales se otorgan a personas físicas, el plazo para un préstamo personal es de 3 a 11 meses, liquidándose mediante pagos mensuales sucesivos o iguales.

OTORGAMIENTO.

Un préstamo personal requiere una solicitud de crédito debidamente requisitada por el interesado, que contenga:

- a) Nombre.
- b) Edad del solicitante.
- c) Estado civil.
- d) Ingresos y egresos mensuales.
- e) Tiempo de residencia en su domicilio y en la plaza.
- f) Nombre de la empresa donde presta sus servicios.
- g) Antigüedad.
- h) Referencias comerciales.
- i) Relaciones de sus bienes (muebles o inmuebles).
- j) Nombre del aval y relación de los bienes de éste aval.

Este tipo de crédito se otorga a cuenta-habientes y cuenta-ahorristas o inversionistas de la misma institución.

Para el fácil pago de este crédito, el banco otorga junto al efectivo un talonario de pagos, donde cada talón indica el monto y fecha límite de cada pago mensual.

3.- FIANZA.

Es el contrato por medio del cual una persona física o moral, se compromete ante otra, para cumplir las obligaciones contraídas por un tercero si éste no lo hace.

Las fianzas y contratos que en relación con ellas se otorguen o celebren las instituciones de fianzas, serán mercantiles para todas las partes que intervengan, ya sea como beneficiario, solicitantes, fiadas, contrafiadas u obligadas solidarias, excepción hecha de la garantía hipotecaria.

Elemento del contrato de la fianza.

El fiado es el oferente de la fianza, el fiador que es la sociedad anónima autorizada previamente por el gobierno federal, para otorgar fianzas a título oneroso, y el beneficiario, persona ante quien se garantiza la actuación del fiado, también éste puede ser el solicitante.

Garantías que respaldan una fianza.

La institución podrá determinar libremente las garantías que les respalden, siempre que sean suficientes y comprobables, pero si la responsabilidad excede su margen de operación, deberá tener alguna de las siguientes garantías:

- 1.- Prenda, hipoteca o fideicomiso.
- 2.- Contra fianza.
- 3.- Obligación solidaria.
- 4.- Refinanciamiento o reaseguro que cubrirá el excedente de margen de operación.

Requisitos para obtener una fianza.

Las instituciones afianzadoras, precisan exigir al solicitante la firma de un obligado solidario o de varios, a éste tipo de compromiso solidario, es lo que se le denomina contra-garantía y consiste en un instrumento inscrito, mediante el cual la persona física o moral que lo suscribe hace suyas todas y cada una de las obligaciones asumidas ante la compañía fiadora.

4.- DESCUENTO DE CREDITO EN LIBROS.

Esta operación es la cesión al banco que hacen las empresas de sus rentistas no documentadas con títulos de crédito, recibiendo anticipadamente su importe menos los intereses y comisiones respectivas, es decir se trata de créditos otorgados en base a los libros de registro.

Características.

El financiamiento se efectúa mediante la cesión al banco de las notas de remisión, contra-recibos o facturas, que deben acompañarse de una letra de cambio, giradas por el cedente a favor del banco, a cargo del deudor quien deberá de manifestar por escrito su conformidad

5.- CREDITO SIMPLE O EN CUENTA CORRIENTE.

El crédito simple se realiza mediante un contrato, en donde una institución bancaria se obliga a poner distintas remesas de dinero por una sola ocasión, a disposición de una persona física o moral, para que ésta haga uso del mismo, en la forma, términos y condiciones convenidas, quedando el acreditado obligado a

restituir al banco las sumas de que disponga y a pagar los intereses, prestaciones, gastos y comisiones que estipule.

En el crédito en cuenta-corriente, el acreditado puede disponer del crédito mediante la expedición de cheques y pagarés, y disponer del mismo conforme liquide los adeudos anteriores, cuantas veces lo desee.(65)

Otorgamiento del crédito.

El crédito simple en cuenta-corriente puede ser otorgado a personas físicas o morales que reúnan los requisitos de liquidez y solvencia moral y económica que se requieren en la solicitud del crédito, así como los elementos de juicio necesario para la creación de una línea de crédito.

Estos créditos generalmente se utilizan para la compra-venta de mercancías y cualquier otra actividad lícita que genere utilidad, siendo éste tipo de crédito autoliquidable.

Además de los créditos otorgados por las instituciones mencionadas anteriormente, éstas cuentan con programas que se aplican con la ayuda de Nacional Financiera, como apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa, como son:

PROMYP. (Programa de micro y pequeña empresa).

Objetivo:

Brindar apoyo preferente y especializado a la microempresa que no a tenido acceso a crédito bancario, es decir a talleres artesanales, familiares, asociaciones informales de productores y cooperativas, s y i para elevar su productividad y rentabilidad.

Características:

Los apoyos del PROMYP se otorgan para capital de trabajo con líneas revolventes, así como para la compra de maquinaria, equipo de instalaciones, incluyendo la modalidad del crédito hipotecario industrial.

Adicionalmente se otorgan garantías de crédito, riesgo tecnológico y aportaciones de capital directo o mediante Sincas.

El PROMYP cuenta con instrumentos como el fideicomiso especializado en el apoyo a las microempresas, las entidades de fomento, la tarjeta empresarial y la tarjeta de identidad crediticia para agilizar la aplicación de los recursos al sector empresarial.

Tipos de crédito:

Habilitación, Refaccionaria, Maquinaria y Equipo, Instalaciones físicas e Hipotecario Industrial.

PROGRAMA DE MODERNIZACION.

Objetivo:

Promueve y proporciona respaldo financiero a las iniciativas empresariales que tengan como finalidad la aplicación eficiente de los procesos productivos, el aumento de los niveles de eficiencia, la producción y el incremento de la competitividad.

Características:

Se financian adquisiciones de maquinaria y equipo, su reacondicionamiento y montaje, la construcción o adquisición de naves industriales locales y oficinas de la empresa, se otorgan recursos para cubrir gastos operativos y necesidades de capital de trabajo, así mismo se apoyan en proyectos de inversión, destinados al fortalecimiento de la estructura comercial y de servicios que eleven la competitividad de las empresas.

Tipos de crédito:

Habilitación o avío, Refaccionario, Maquinaria y Equipos.

PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA INDUSTRIAL.

Objetivo:

Promover y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya al proceso de desconcentración y reubicación de las plantas industriales en parques, conjuntos, puertos y zonas industriales prioritarias.

Características:

Se otorgan recursos de largo plazo y en condiciones preferenciales para impulsar polos de desarrollo, donde la industria cuente con una infraestructura adecuada para su establecimiento. Se apoya a los promotores de parques y naves industriales que contribuyen a equilibrar el desarrollo nacional del país.

Tipos de Crédito:

Refaccionario y Maquinaria y Equipos.

PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLOGICO.

Objetivo:

Contribuir a los objetivos de modernización económica, de desarrollo industrial y de elevación del nivel tecnológico.

Características:

Apoya proyectos de desarrollo tecnológico, de aseguramiento de la calidad y de innovación dentro de las empresas, mediante financiamiento de largo plazo, para la adaptación, innovación y creación de nuevas tecnologías. También se apoya a firmas nacionales de ingeniería, desarrollo y consultoría tecnológica, a empresas que transfieren tecnología y a centros de investigación tecnológica.

El crédito se otorga para actividades como compra de activos y equipos, investigación y desarrollo de procesos, transferencia y comercialización de tecnología.

Tipos de Crédito:

Refaccionaria y Maquinaria y Equipos.

PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORIA.

Objetivo:

Este programa tiene como propósito central que las empresas sustenten sus decisiones de inversión en criterios de viabilidad y rentabilidad que permitan mayor competitividad y eleven sus posibilidades de acceso al crédito.

Características:

Apoya a empresas constituidas bajo la legislación mexicana, a personas físicas y a instituciones o firmas de ingeniería y consultoría nacional.

El apoyo se otorga para la elaboración de estudios de pre-inversión y asesoría o bien para la contratación de éstos servicios.

Tipos de Crédito:

Refaccionario y Maquinaria y Equipo.

SINCAS.(Sociedades de Inversión de Capital)

Objetivo:

Existen sociedades formadoras de capital, conocidas como SINCAS, y constituyen un importante mecanismo alternativo para la mediana y pequeña empresa.

Los SINCAS se erogan para la obtención de financiamiento, y especialmente como un soporte para impulsar la profesionalización administrativa de las empresas.

Características:

La aportación de capital fresco y asesoría técnica en diversas áreas como la administrativa, financiera y tecnológica, con ello se garantiza contar con recursos monetarios y asegurar su utilización adecuada, así como fomentar el desarrollo profesional. (66)

APLICACION DE LOS PROGRAMAS DE DESARROLLO INDUSTRIAL.

Como se mencionó anteriormente los esfuerzos de apoyo de Nacional Financiera se concentran en los programas que se citaron anteriormente.

El primero (PROMYP), es el mas importante de los seis.

(gráfica 8)

Entre enero y noviembre del año pasado, canalizó 1.2 billones de pesos a 9 904 empresas, lo que representa el 55.7% de los empréstitos, y el 95.2% de las compañías de todos los programas. Los sectores más favorecidos fueron el textil, alimentos, productos metálicos y químicos. (gráfica 9)

En el marco de PROMYP se establecen mecanismos de desarrollo de proveedores para grandes empresas, así también se ha establecido ya un sistema para financiar a las siete mil micro y pequeñas empresas de un grupo comercial, a través del descuento de documentos por cobrar y tarjeta empresarial para capital de trabajo.

Las de crédito e identidad crediticia, son nuevos productos de Nacional Financiera, para conseguir tres objetivos:

- democratización del crédito,
- automatización y
- popularidad.

Los otros cinco programas buscan mejorar la competitividad, fomentar la innovación y adaptaciones tecnológicas, propiciar la reubicación en zonas industriales, resolver los problemas de contaminación y apoyar el uso de consultorías. A través de ellos se canalizó entre enero y noviembre de 1990 casi un billón de pesos, la mayor parte mediante el de Modernización.

Otorgan recursos tanto en moneda extranjera así como en nacional. En pesos las actividades más favorecidas son: alimentos, productos metálicos y textil. En dólares lo fueron electricidad, agua, servicios y productos metálicos.

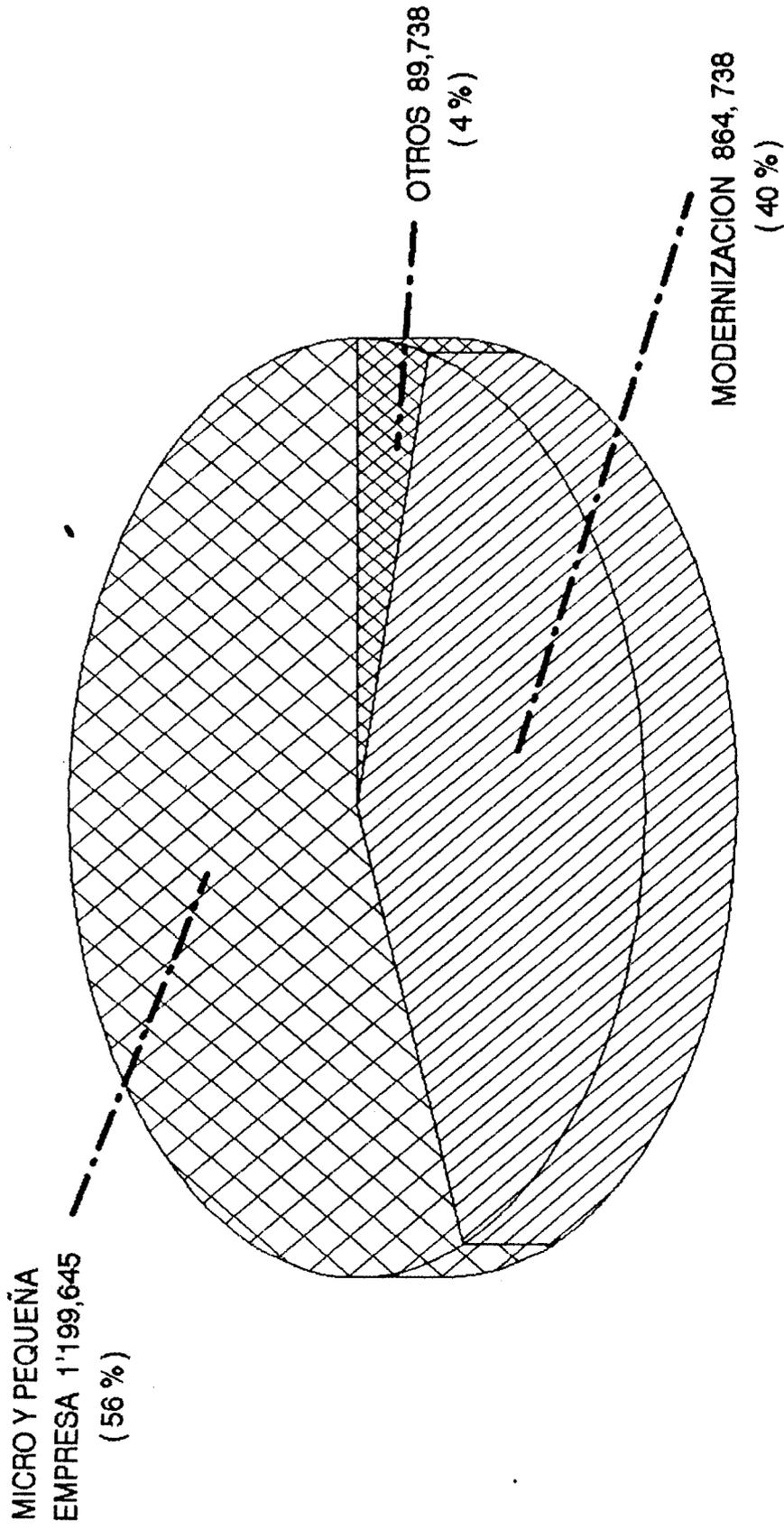
Nacional Financiera continua los trabajos de reestructuración iniciados en 1989. Antes el 95% de sus flujos de crédito lo absorbían 4 o 5 grupos en los que el estado mantiene algún control y el plazo promedio de captación no excedía los 15 días, actualmente el 95% va a los sectores privados y social, y una elevada proporción de los plazos de captación alcanzan los 10 años.

En 1991 se propone otorgar créditos por 3.5 billones de pesos, lo que significa un incremento real de aproximadamente el 25%, apoyando a por lo menos a 32 000 empresas.(67)

FINANCIAMIENTO OTORGADO POR PROGRAMA EN ENERO-NOVIEMBRE DE 1991

GRAFICA 8

(MILLONES DE PESOS)



TOTAL 2'154,121

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de
BANAMEX, con datos de Nacional Financiera

FINANCIAMIENTO OTORGADO POR ACTIVIDAD EN ENERO-NOVIEMBRE DE 1990

GRAFICA 9

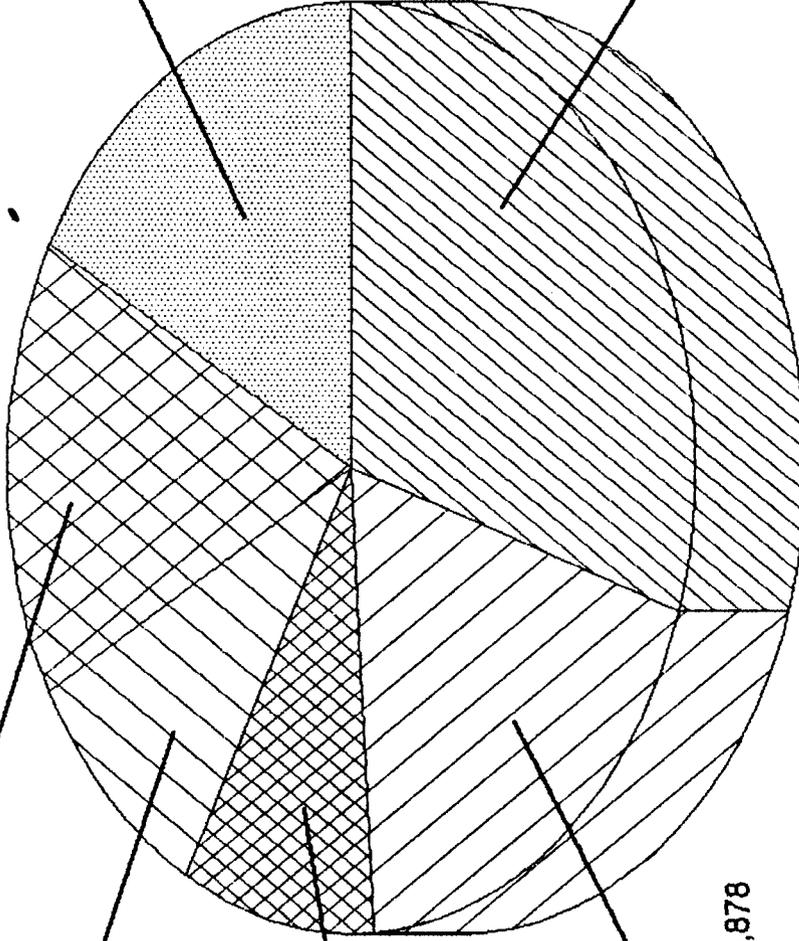
(MILLONES DE PESOS)

METALICA, MAQUINARIA
Y EQUIPO 189,901
(16 %)

QUIMICOS 108,856
(9 %)

COMERCIO 108,725
(9 %)

ALIMENTOS, BEBIDAS
Y TABACA 203,626
(17 %)



TEXTILES Y VESTIDO 233,878
(19 %)

OTROS 354,659
(30 %)

TOTAL 1'199,645

FUENTE: Departamento de Estudios Económicos de
BANAMEX, con datos de Nacional Financiera

3.5 PROBLEMATICA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En este apartado se mencionaran los principales problemas que aquejan a la micro, pequeña y mediana empresa en las actividades de compras, dirección, tecnología, financiamiento y recursos humanos.

Los problemas que se presentan en la pequeña y mediana empresa, en la realización de la función de compras, se debe en mayor parte al hecho de practicar una administración empírica, a la falta de normas o políticas que requieren el desarrollo de la misma función, así como a las limitaciones económicas de éste tipo de empresas.

Surgen problemas en el sentido de escasez de materias primas, debido a que no existe una planeación integral de los requerimientos de materiales, para poder abarcar o satisfacer el plan general de producción.

Otro de los problemas en la empresa micro, pequeña y mediana es que no se cuenta con el personal capacitado para el departamento de compras, y el éxito solo depende de la habilidad en el campo de las relaciones humanas, no pudiendo en algunas ocasiones tipificar oportunidades de abastecimiento.

Generalmente todas las funciones son desempeñadas por el Director (frecuentemente el propietario), como por ejemplo: la programación de la producción, las compras, el control de inventarios, la selección de personal, etc.

No hay designación de funciones, lo que provoca que no haya un control sobre las requisiciones, características, tiempo, proveedores, control de inventarios, control de calidad, etc.

La capacidad económica también influye en las funciones de compras y abastecimiento, pudiendo ser que no se puedan obtener descuentos, debido a que los volúmenes de materias primas requeridos son pequeños, con la consecuente alza del producto, el cual no le permite tener competitividad, en éste sentido con otras empresas de su giro.

La mano de obra empleada en la micro, pequeña y mediana es de bajo nivel y poco calificada, no tiene la experiencia y destreza suficiente para realizar eficientemente su trabajo, ya sea por la naturaleza del producto, tipo de maquinaria y/o equipo o al proceso de producción empleado. Este inconveniente provoca que el ritmo de producción sea mas lento o aumente el desperdicio de material y/o productos defectuosos.

Otro de los problemas que se presenta en la micro, pequeña y mediana empresa son los altos costos de energía. Esto debido a que utilizan el petróleo, gasolina o electricidad.

Tales componentes han sufrido una alza constante en su costo, o lo que es muy común son escasos, lo cual provoca el incremento de los costos de producción y por ende el aumento en los precios de sus artículos.

Ante este problema muchas empresas se ven obligadas a economizar energía, lo que provoca que la maquinaria sea utilizada en un menor porcentaje de su capacidad instalada, produciendo menos y no permitiendo el cumplimiento de entrega con los clientes.

Por su tamaño y naturaleza, éste tipo de empresas ocupan un local muy reducido, por lo que no se tiene una clara división de las actividades de producción o un orden lógico, esto provoca que la circulación de flujos de materiales se obstaculicen por movimientos innecesarios y pérdida de tiempo y energía.

Los materiales no son colocados en los lugares que corresponden, y su movimiento constante ocasiona su deterioro, interrumpiendo con ello muchas veces la continuación de las actividades de producción.

El proceso de producción empleado en la micro, pequeña y mediana empresa, es en la mayoría de los casos a base de pedidos, esto es, por órdenes de producción, lo cual permite utilizar maquinaria de operación manual o mecánica, posiblemente con una maquinaria más moderna, pudieran producir lo doble, sin embargo esto no es posible por las siguientes razones: desconocimiento de información sobre tecnología y comercialización, así como el desembolso que implica la adquisición de un nuevo equipo y maquinaria.

En cuanto al número de empleados que ocupan éstas empresas es muy reducido, y como ya se mencionó es mano de obra poco calificada. Generalmente las condiciones de trabajo a que están sujetas, pueden verse afectadas por: el desconocimiento de los dueños en relaciones humanas, el ambiente de trabajo físico poco agradable, las condiciones de trabajo establecidas por el dueño y que desafortunadamente son a favor de éste, la poca motivación de parte del jefe para con sus trabajadores.

El principal problema a que se enfrenta la micro, pequeña y mediana empresa, es la falta de financiamiento o a la escasa posibilidad de acudir a mercados financieros por las siguientes razones: falta de información o conocimiento de los servicios que prestan las instituciones que proporcionan éste tipo de financiamiento, así como la complejidad de los requisitos necesarios que determinan éstos organismos, los cuales no llenan por completo éste tipo de empresas, por lo que no pueden ser sujetos de crédito.



CAPITULO IV

INVESTIGACION DE CAMPO

PROBLEMATICA Y SOLUCIONES DE LA MICRO,
PEQUEÑA Y MEDIAN EMPRESA EN LA ZONA
IZTAPALAPA.



CAPITULO IV

La presente investigación se realizó en la zona de Iztapalapa, D.F. con la Asociación de Industriales de Iztapalapa, formada por 229 empresas. Dedicadas a diferentes actividades, por lo cual procedimos a su clasificación según el giro, quedando conformada de la siguiente manera. (Cuadro 1)

GIROS DE LAS EMPRESAS DE LA A.I.I.

CUADRO 1

| GIROS | TOTAL | PORCENTAJE |
|------------------------------|-------|------------|
| METAL MECANICA | 46 | 20 % |
| QUIMICO | 16 | 7 % |
| SERVICIOS | 40 | 17 % |
| CALZADO | 5 | 3 % |
| MUEBLES | 8 | 4 % |
| ELECTRICO | 11 | 5 % |
| AUTOMOTRIZ | 10 | 4.50% |
| PAPELERIA | 27 | 12 % |
| TEXTIL | 15 | 5.50% |
| HULERO | 1 | 0.25% |
| PLASTICOS | 21 | 9 % |
| ALIMENTICIOS | 23 | 10 % |
| MATERIALES PARA CONSTRUCCION | 3 | 2 % |
| ADITIVOS | 1 | 0.25% |
| ARTICULOS ORTOPEDICOS | 1 | 0.25% |
| VARIOS | 1 | 0.25% |
| TOTAL | 229 | 100 % |

FUENTE: Con datos del DIRECTORIO DE EMPRESAS UBICADAS EN LA DELEGACION IZTAPALAPA. Suplemento especial. Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa. México 1990.

Clasificación de las empresas de Iztapalapa por número de empleados: (68)

Micros: Con menos de 16 empleados son 55 empresas.

Pequeñas: Con menos de 101 empleados, 98 empresas.

Medianas: Con menos de 251 empleados son 41 empresas.

Grandes: Con más de 250 empleados, son 35 empresas.

Las empresas micro, representan el 24% de las empresas registradas, las pequeñas representan el 43%, las medianas el 18% y las grandes el 15%.

De lo anterior podemos presumir que la mayoría está representado por las empresas micros y pequeñas, siguiéndoles las medianas, así se comprueba que la base económica descansa sobre este sector.

CARACTERISTICAS Y PROBLEMATICA. (69)

A continuación se presentan las características que nos dan la pauta para dilucidar los problemas y retos a los que se enfrenta la zona. Descartamos a las 35 empresas que están consideradas, según la clasificación, como grandes, por no ser materia de estudio en la presente investigación.

Las características y la problemática que se presentan en esta zona son similares a las ya estudiadas en el capítulo anterior, por lo que se describirán sólo las más relevantes:

En general la estructura de estas empresas es informal, conformada, muchas de las veces, por la familia.

Su administración es tradicionalista, por lo tanto tienen un poder centralizado. Esta situación no ha sido superada, y algunas empresas continúan sin delegar, eficazmente, la autoridad.

El nivel académico de los dueños es mínimo, aunque no es general, ya que se está incrementando la preparación de los propietarios.

Anteriormente la dirección siempre era llevada por el dueño y hoy en día podemos ver que en algunas empresas de esta zona, la dirección recae en una persona que no es siempre el dueño.

Se carece de esquemas adecuados de organización y administración. No hay planificación en la secuencia de las operaciones y de los pedidos, con el resultado de que éstos no se suceden inmediatamente y las instalaciones y mano de obra, no trabajan de modo continuo.

La planeación descansa en el dueño de la empresa, quien la mayoría de las veces la realiza a corto plazo, guiado únicamente por las experiencias acumuladas a través del tiempo. La planeación a largo plazo es poco común y también realizada por el dueño, predominando la observación como medio para descubrir deficiencias.

Su administración contable y financiera solo se centra en cumplir puntualmente sus obligaciones fiscales, enfrentándose a graves problemas para acceder a las fuentes de financiamiento

Institucional, por lo que es común que obtengan recursos de elevado costo y en condiciones desfavorables, a través de figuras de crédito no reglamentadas. De esta manera se limitan las posibilidades de crecimiento de la unidad económica más dinámica del país, y se reducen los niveles de competencia por la falta de capital para la innovación y desarrollo de nuevos productos, investigación de mercados y limitada tecnología.

Los costos de este crédito obtenido por fuentes no institucionales los ponen en desventaja, ya que no los hacen sujetos de crédito por no reunir los requisitos reglamentarios de dichas instituciones.

La capacidad económica hace que las compras de materia prima sean de bajo volumen y se incremente exageradamente el costo de los productos, el cual no le permite tener competitividad con otras empresas del mismo giro. Además de que no se les concede crédito por compra de mercancía, pero si se les exige el crédito para poder vender sus mercancías.

Los planes de desarrollo de financiamiento de las instituciones gubernamentales y las instituciones de crédito, que están tomando auge por el Tratado de Libre Comercio, son insuficientes para cubrir las necesidades del grueso de la población empresarial y en esta zona el acceso esta limitado ante el volumen tan reducido de producción y poca liquidez.

La mayoría de las empresas de esta zona no cuentan con sistemas automatizados y las que están por adquirirlos se convierten en empresas grandes, que están fuera de nuestro estudio. El equipo que se maneja es de fabricación nacional en la mayoría de los

casos y/o de segunda clase, enfrentándose a gastos exagerados en mantenimiento, y poca efectividad en el trabajo o desconocimiento de la capacidad de producción de la maquinaria. Así, la subutilización de la capacidad instalada es muy grande, causada como ya se dijo, por la obsolescencia de la maquinaria, por la mala planeación de la producción y su ineficiente mantenimiento. La especialización de estas empresas es tan reducida, por la mano de obra no calificada que se contrata, además la poca o nula capacitación que se le ofrece al empleado, y la alta rotación de personal que existe en este tipo de empresas. Esto se debe en gran medida al bajo nivel de sueldo y pocas prestaciones que se le ofrecen al personal además de no tener métodos de selección ni recursos para implantarlo. No existe un estudio de tiempos y movimientos.

La comunicación que se establece en este tipo de empresas es excesivamente informal, así como la relación empleado-patrón. No tienen canales desarrollados de flujo de información, lo cual los hace perder tiempo para la realización de cualquier actividad. Existe una exagerada flexibilidad organizacional debido a que sus estructuras son deficientes y se pierde el control tanto del personal, como de las actividades, procesos productivos, inventarios, etc.

La producción es poco sofisticada y por lo regular son productos semi-terminados para las grandes empresas, debido a su falta de capacidad y experiencia en la producción, tienen una línea muy reducida de productos y sus apoyos técnicos son poco especializados.

Las empresas realizan sus actividades para salir al día, lo cual no les permite visualizar nuevos proyectos de inversión y pensando en el alto costo que estos podrían ocasionarles, los ven como lo más aislado de su actividad financiera.

La maquinaria y equipo que utilizan estas empresas trabaja por medio de gasolina, petróleo y electricidad, el alza que estos energéticos han tenido, provoca el incremento en los costos de producción y por ende el aumento en los costos de sus productos, lo que los hace menos competitivos, además de que tratan de economizar estos recursos provocando que su maquinaria trabaje lo menos posible, reduciéndose así su productividad.

Los locales que tienen este tipo de empresas son muy reducidos, la circulación del flujo de materiales se dificulta y hay exceso de movimientos y pérdidas de tiempo, no existen lugares seguros para la conservación de sus materiales y sus costos se elevan por el desperdicio exagerado, resultante de la falta de protección.

Una vez determinada la problemática general de la zona en estudio, podemos conducirnos a dar posibles soluciones que los encaminen hacia un futuro de competencia equilibrada en la economía nacional e internacional, dada la importancia del momento que vive México. Debido a que las empresas que forman esta Asociación de estudio, tienen generalmente las mismas características y problemática, no estudiaremos una empresa en particular, englobaremos en estas soluciones a la micro, pequeña y mediana empresas que se encuentran asociadas para que las alternativas propuestas sean congruentes con todos los giros de

la zona y tomen para sí, cada una de las empresas, las más
apegadas a sus necesidades.

SOLUCIONES.

Después de presentada la problemática daremos posibles soluciones generales para las empresas en estudio.

Teniendo en cuenta que el 85% de las empresas de esta asociación esta conformada por la micro, pequeña y mediana empresa las soluciones o alternativas que se le propongan darán a toda la zona la oportunidad de enfrentarse a un mercado tan amplio de su mismo sector en todo el país.

Como se expuso en las hipótesis muchos de los problemas a los que se enfrenta este sector es debido a los dueños de las mismas, teniendo tan poca escolaridad y capacidad para enfrentar situaciones competitivas nuevas, o penetrar a otros mercados sean nacionales o internacionales, las alternativas que tienen son:

- Un cambio de mentalidad y/o concientización de la realidad que viven ante su país y el exterior.
- El poder que ellos creen desbancarlos por delegarlo a una persona extraña a la familia que formo la empresa, los hace que se cierran a la posibilidad de poseer una administración eficiente y una estructura formal que aligere las responsabilidades preocupaciones y cargas de trabajo que en el dueño se concentran.

La planeación empresarial debe llevarse a cabo por personal técnico calificado, que aunque les propicie el incremento de algunos costos, el dueño logrará que su empresa sea más eficiente y reduzca futuros gastos que a la fecha tiene por una mala planeación antes descrita.

La planeación cala en lo más profundo de la organización, en cuanto a sus actividades financieras, procesos de producción, investigación de mercado y de nuevos productos, así como su diversificación, planeación de sus controles claves para llevar a cabo una integración total de sus actividades, que los hagan reducir tiempos y esfuerzos. Establecer planes a corto y largo plazo que los conduzca y guíe sin tener que improvisar.

Establecer programas de mejoramiento preventivo y correctivo del equipo, renovar su maquinaria a través de la búsqueda de créditos institucionales a los que puedan tener acceso para su mejoramiento tecnológico y avance industrial. Diversificarse paulatinamente con inversiones pequeñas, sin buscar lo más sofisticado, ya que los pondría en la misma situación en la que se encuentran y además buscar asesoría de bajo costo y alta calidad para el mejor aprovechamiento de sus recursos, esta asesoría debe estar orientada a todas las actividades de la empresa.

Tratar de contratar el mejor personal calificado, por lo menos en los puntos claves de la empresa, ya que si no se tienen la capacidad de instalar un departamento de selección, por la asesoría descrita anteriormente, se tenga a la persona adecuada para que lleve a cabo esta función efectivamente.

Formar alianzas entre las empresas para desarrollar este tipo de asesorías y créditos que en conjunto logren cambiar y adaptarse a los acontecimientos de vanguardia.

Implementar programas que reduzcan sus costos en las actividades claves de la empresa como sus inventarios, mejoramiento de

instalaciones, procesos productivos, evitar desperdicios de materia prima, reprocesamiento de materiales, evitar tiempos muertos, etc.

La funcionalidad y efectividad de la empresa se logrará mediante la adecuada administración, haciendo tan efectivo su proceso como se pueda.

El establecimiento de metas objetivos y políticas, será determinante para que todas sus actividades se lleven a cabo de acuerdo a las directrices que en ella se señalan, que pueden llevar al fracaso a la empresa, por no visualizar la importancia de regirse bajo ciertos criterios fundamentales.

Visualizar las inversiones como una oportunidad para su mejoramiento y no temerles por los altos costos a que podrían conducirlos, arriesgarse en esta materia bajo la asesoría de fuentes institucionales que les ofrezcan este recurso, ampliando así sus posibilidades de crecimiento y de competencia, que incrementen su capital para dedicarlo a las actividades primordiales de la entidad.

Dada la división de las ramas a las que se dedica la industria de esta zona, variarán los programas de desarrollo a los cuales pueden hacerse acreedores, para esto existen planes específicos que puedan incluirse en cada una de estas ramas.

Acercarse a los órganos de gobierno que promueven este tipo de planes, así como a las sociedades que a ello se dedican.

Como se mencionó en el capítulo anterior los planes de desarrollo que tienen tanto el gobierno como estas sociedades pueden ayudar al desarrollo de estas empresas, sin que el empresario o el dueño

considere que la inclusión a un plan lo haga perder el control y la mayoría de sus utilidades queden en manos de la institución a la cual se suscribió o pidió crédito.

Existen, por Nacional Financiera, el plan PROMYP que otorgan capital de trabajo con líneas revolventes para compra de maquinaria, equipo e instalaciones, concediendo créditos de habilitación, refaccionarios, hipotecarios, etc. dedicado exclusivamente a la pequeña y mediana empresa.

Plan de modernización. El programa para la modernización y desarrollo de la industria micro, pequeña y mediana 1991-1994 tiene el propósito de contribuir a superar los problemas operativos y de mercado y fortalecer la operación y crecimiento de estas empresas. Para ello se emplean instrumentos pragmáticos y flexible y acciones de fomento que atienden a las características, problemática y potencialidades de los estratos empresariales. Su versatilidad les permite vincularse con los diferentes programas sectoriales de industria.

El programa define y asigna prioridades para la administración efectiva del programa de acuerdo a las características de la entidad, proporcionándoles foros de consulta popular, propuestas de diferentes órdenes promocionales y coordinaciones que enlacen objetivos, instrumentos y acciones para el desarrollo de las mismas. Ofrece un diagnóstico de las características de la empresa y las alternativas de crédito a las que pueden aspirar.

La mención de estos dos planes, uno por Nacional Financiera y uno por el gobierno son los más importantes para que los empresarios de esta zona traten de investigar y acercarse a ellos, son los

más relevantes y como se describió en el capítulo anterior no son los únicos.

Es de suma importancia tomar en cuenta que el gobierno juega un papel estratégico en cuanto a la protección que se le debe dar a este sector para que su evolución se acelere y produzcan la riqueza que el país necesita.

Un punto adicional a estas alternativas de solución para este sector, es la calidad con la que debe de llevar a cabo sus procesos y movimientos o actividades, productos, servicios, etc. La calidad es fundamental para que su competitividad los distinga en la diversificación de los mercados, tomando en cuenta las exigencias de los mercados y los nuevos imperativos de estos, en suma, vincular la producción a la exigencia del cliente.

El desarrollo de estos sectores debe estar fundamentado y dirigido también al desarrollo del personal de cada una de estas empresas, para que no sean tan indispensables en un momento determinado y la rotación no se incremente y no les provoque deficiencias.

Estas soluciones o alternativas expuestas deben tomarse en cuenta por cada uno de los sectores de la industria, tanto la micro, pequeña y mediana empresa como la grande, aunque esta última ya los práctica.

MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Las transformaciones internacionales han estado acompañadas de modificaciones sustanciales en la manera como operan las empresas, es importante considerar los cambios de escala y de tecnología. Entre los primeros destaca la ampliación de mercados, que ahora abarcan prácticamente al mundo entero, bajo un régimen tendiente a una competencia intensa y casi libre. La tecnología ha expandido la productividad en todos los sectores de trabajo. Ha hecho posible elevar apreciablemente la calidad general de vida.

La velocidad con la que se suscitan las transformaciones es asombrosa, no bien aprendemos y controlamos un proceso, una técnica, un mercado o un ambiente, cuando ya aparecen otros que parecen poner entredicho lo recién dominado. Este cambio se acelera en el presente siglo, por lo que no es de extrañar que México se encontrara tan rezagado con respecto a los países industrializados, y que su industria al cerrarse al progreso externo se convirtiera en un cúmulo de obsoletismos y retrasos. Este retraso no fecundó sólo en lo tecnológico, sino que también en la manera de pensar con respecto al cambio y desarrollo, así como en lo concerniente a la ciencia. El saber confiere capacidad y ventajas, el manejo de la información veraz y propicia concede, a quien la obtiene, poder. Un conocimiento específico se aprovecha en el presente y, ante la rapidez de las transformaciones queda obsoleto en poco tiempo.

Para poder entender e inmiscuirse en el cambio, los individuos no solo deben usar la información disponible, sino caracterizarse por su formación intelectual y por la voluntad de actualizarse y permanecer en la vanguardia.

Los cambios de importancia con el TLC son los producidos en:

- Competencia. Al expandirse el mercado, crece la posibilidad de introducirse en el, además teniendo en cuenta los elementos regionales, los costos y la calidad de los productos extranjeros están por lo general arriba que los nacionales.

- Adaptación y Crecimiento Tecnológicos. Las empresas mexicana pudieran adaptarse al cambio y crecer tecnológicamente sin mayor problema, pero como hemos estado observando las oportunidades en cuanto a capital y financiamiento son muy reducidas para la micro, pequeña y mediana empresa.

- Competitividad en volúmenes de producción y servicios. La falta de tecnología de punta hace menos competitivas a las PYME puesto que se elevan sus costos de producción, así mismo su poca participación en el mercado y la marcada competencia hacen que sus volúmenes de producción sean bajos por lo que también representa elevación en costos. Aunado a esto la falta de conciencia y vocación de servicio de la idiosincrasia mexicana dificultan aún más la competitividad.

- Distribución. falta de canales de distribución y poca infraestructura regional y nacional.

El sector de las micro, pequeñas y medianas empresas, representa el 85% de la planta productiva del país, además de ser el sector generador de empleo, y en donde poco se presentan huelgas. Por su

tamaño y composición se dice que su resistencia al cambio es mínima, y puede adaptarse mucho mejor a un mayor mercado. Pero los mismos elementos que la hacen considerar adaptable, representan en un momento dado sus mayores obstáculos ante la magnitud de mercado al que México pretende entrar.

La industria mexicana tiene una estructura productiva desintegrada, un carácter incompleto de los procesos de concentración y heterogeneidad tecnológica. Estas características son propias de las

economías en proceso de desarrollo industrial.

Se producen bienes de sector primario y bienes de consumo, debido a la carencia de bienes intermedios y de capital es necesario importarlos, de manera que la expansión económica esta determinada por la expansión del sector exportador, pues este provee las divisas para importar dichos bienes. (70)

La micro, pequeña y mediana empresa presenta un rezago interregional sobre integración, además de la inmovilidad social entre regiones por la existencia de muchas empresas familiares y el arraigo cultural.

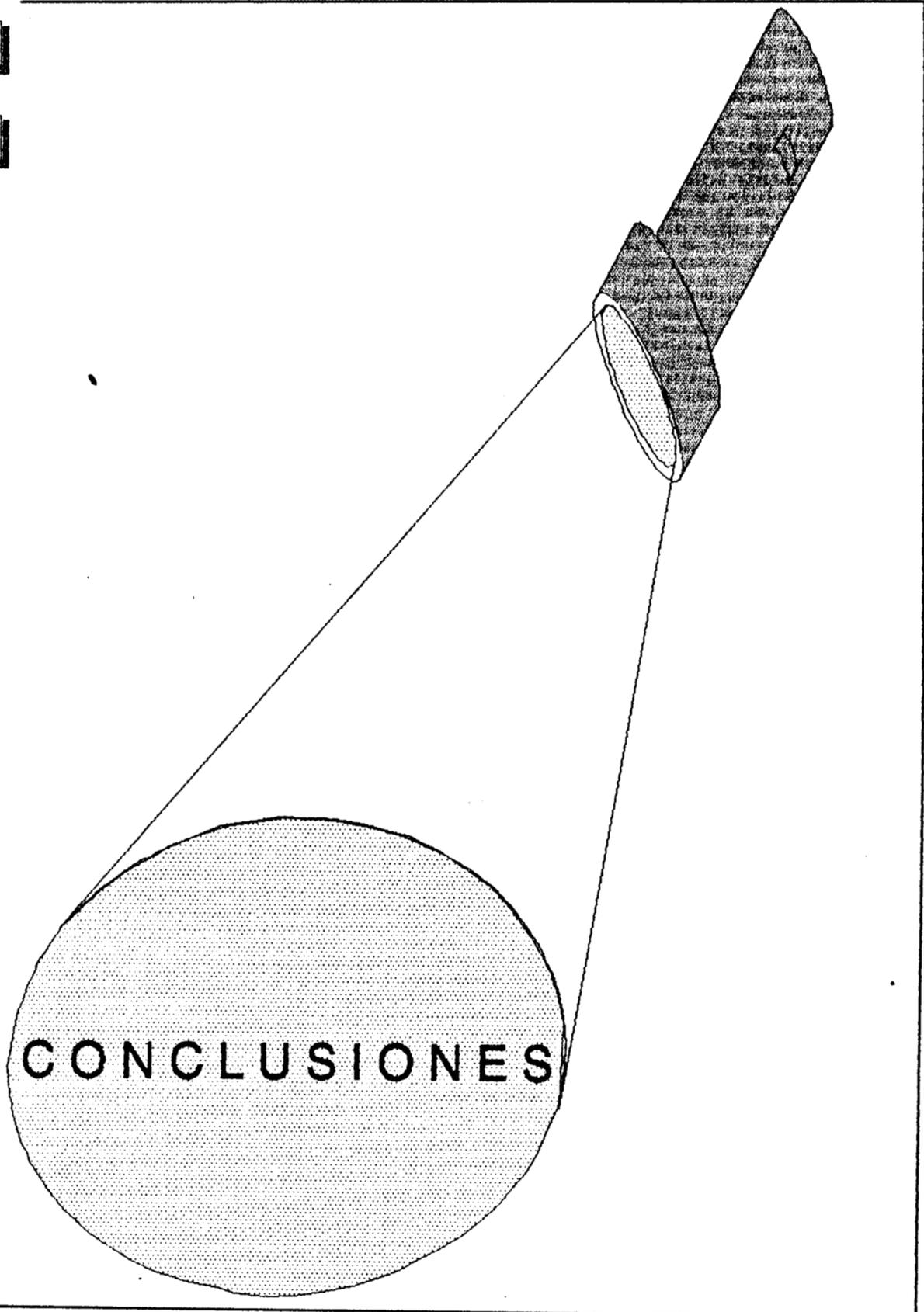
Además de las desventajas que hemos comentado para la micro, pequeña y mediana empresa, esta el establecimiento de normas o estándares de calidad pues muchas de ellas están incapacitadas productiva, financiera y procesalmente para cumplirlas, y el hacerlo representaría aumentar sus costos y por esto ver reducida su competencia ante los productos extranjeros.

El aspecto que debe cuidarse y medirse dentro de las negociaciones del TLC es de propiciar el desarrollo de la

industria mexicana sin caer dentro del modelo de país maquilador con bajos salarios, pues estamos peligrosamente cerca de que sea el de mayor impulso, con lo que estaríamos frenando nuestro desarrollo. Por lo tanto es necesario fortalecer los programas de capacitación y de acceso a nuevas tecnologías tanto en los sectores con ventajas como, y con más razón, en los sectores que presenten desventajas, frente a la competencia extranjera y nacional.

Así como asegurar la estabilidad en aquellos factores que más influyen en la realización de las perspectivas:

- Marco Jurídico
- Disposiciones Fiscales
- Comportamiento de los precios
- Flujo de la producción de bienes y servicios.



CONCLUSIONES

Hoy los pobres no se cuentan por cientos sino por miles de millones. Hay más gente que vive en las condiciones antiguas. La transformación productiva implica cambios políticos que suelen acarrear violencia. El proceso de avance es más largo de lo que se pensaba. Los problemas ecológicos son graves y universales. La riqueza se acumula en unos cuantos países. Las diferencias se agudizan y hay contradicciones en el sistema post-industrial. Las tensiones internacionales dejan de ser políticas y amenazan con volverse económicas: la lucha entre bloques, dejando en un rincón a las naciones desde siempre marginadas. Además, la nueva civilización destruye tradiciones que hacen disfrutable la vida. En teoría, todos los países son viables y tienen posibilidades de llegar al desarrollo. Si cualquier ser humano normal encierra una potencialidad que aprovecha sólo en parte, con mayor razón los grupos y los pueblos, por motivos de sinergia. Remontar el subdesarrollo consiste en tener la oportunidad de explorar esa potencialidad. Entonces es importante el momento, la coyuntura favorable. México la tiene en la actualidad por los siguientes factores que, juntos, son raros a escala mundial: casi setenta años de paz y fortalecimiento de las instituciones, compostura muy adelantada de la economía, consenso acerca de la necesidad del cambio, apertura al exterior, nuevo modelo de desarrollo, transición social y política apresurada, visión moderna del rol del gobierno y de la sociedad, buena política económica. Todo ello revive la confianza de los ciudadanos y mejora nuestra

imagen en el extranjero. En el desierto que es el panorama del mundo que ha quedado a la zaga, son escasos los oasis prometedores. Unos de ellos es México. Si bien se ve, nos comparamos favorablemente con países que forman mayoría en todos los continentes: unos por la incapacidad que surge de la pobreza y de la escasez de recursos de todo género, otros por no superar el feudalismo, otros por no tener conciencia o voluntad de cambio, otros por vivir graves desequilibrios que hacen impredecible su futuro. **Es nuestra oportunidad.** Depende de nosotros el aprovecharla.

Tengamos presente que el fin del desarrollo no es acumular capital, ni tecnología, ni infraestructura; tampoco es registrar estadísticas cada vez mejores, de crecimiento, inversión, ahorro, balanza de pagos o reservas internacionales. **El fin del desarrollo es elevar el nivel de vida de la población, erradicar la miseria,** que abunda en la República.

Ciertamente el ingreso por persona ha mejorado en términos reales, pero desde hace muchos años sigue representando, más o menos, una décima parte del que recibe, en promedio, cada estadounidense. Lo peor es que no existen grandes evidencias de una mejor distribución de ese ingreso. El crecimiento demográfico nos gana la partida y el empeño no es suficiente.

México es un país generoso en sus relaciones internacionales. Con su respeto en lo político. Con su apoyo, cuando es posible darlo, en lo socioeconómico. Esta solidaridad, virtud cristiana, ha de demostrarse, activamente, con nuestros compatriotas. Solitario se opone a solidario, a identidad, a responsabilidad comunitaria,

a recíproca vinculación, a no lesionar, ignorar o disminuir el valor de los demás, a responsabilidad individual compartida: todos vamos en el mismo barco.

Además, la fórmula no es solamente el Know-How. Nuestra fórmula debe ser mantener a toda costa la estabilidad económica y sociopolítica, preparación, previsión, inteligencia, esfuerzo, decisión, productividad, innovación, calidad y, sobre todo, saber sacar partido de las posibilidades que ahora tenemos.

Es importante tomar en cuenta el nuevo panorama que se abre, para enfrentar los problemas venideros, asimilar la oportunidad que tiene nuestro país ante la apertura comercial, y extraer de todas estas alternativas, las más óptimas.

La micro, pequeña y mediana empresa, siendo la base de toda economía juega un papel importante en este momento, debemos de dirigir todos nuestros esfuerzos, para que este sector proporcione a la economía la fuente de riqueza necesaria para aliviar la vida de la población.

La oportunidad para la mediana empresa se reduce en tanto que su crecimiento la va volviendo rígida e inflexible, para la micro y pequeña empresa el panorama es más amplio, sin embargo su gran flexibilidad, por lo general, la conduce a la poca integración y esto aminora sus oportunidades de avance y competitividad.

Los programas de modernización y aquellos de apoyo a este sector, se deben incrementar y reforzar, para que surtan los efectos esperados.

La micro y pequeña empresa, tiene una gran oportunidad ante esta nueva perspectiva, ya que por su tamaño pueden asimilar

perfectamente los cambios que se están gestando, pueden ser los innovadores perfectos; sin embargo, la mentalidad de los empresarios debe transformarse, para convertirse en los líderes idóneos de la economía, adaptándose a las necesidades de los clientes, de los mercados y de la competencia tanto nacional como internacional.

En la Zona de Iztapalapa, hemos podido captar las mismas características, problemática y soluciones que se propondrían a cualquier zona del país para este sector, es por ello que aunque en algunos sitios la situación varíe un poco, el proteccionismo, por parte del gobierno, el desarrollo de nuevos planes de financiamiento, el asesoramiento a este sector y el cambio de mentalidad de los empresarios debe ser general tanto en esta la Zona Iztapalapa, como en todo el país.

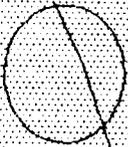
Luchemos por un país digno, donde su población mejore el nivel de vida, y sea equitativa la riqueza entre los ciudadanos. Este equilibrio y equidad, tanto en la riqueza como en la competencia, debe darse tanto nacional como internacionalmente. **Por ello nos atrevemos a afirmar que el desarrollo de la economía del país, dependerá de nosotros mismos, del gobierno, de la mejor toma de decisiones estratégicas que se negocien con el exterior y lo más importante la calidad con la que se produzca, calidad total de nuestras actividades diarias.**

El cambio, jamás se realizará si individualmente, cada persona no cambia, no esperemos a que nuestro vecino, amigo, compañero o hermano cambien; cambiemos cada uno por iniciativa propia, haciendo lo mejor posible todas las cosas, viendo más allá de los

acontecimientos actuales y actuemos de inmediato, meditando cual debe ser la mejor estrategia. Preparase y llenarse de conocimientos debe ser una obligación individual diaria. Luchemos por una vida digna y sana. cambiemos nuestra mentalidad y asimilemos todos los cambios, no hay que temer, sino actuar. Los cambios son los nuevos paradigmas que nos presenta la vida. Los cambios y las posibles soluciones a las controversias y problemas que se le presentan a la micro, pequeña y mediana empresa, se detallan en el Capítulo IV, podemos decir; que no son las únicas posibilidades, pero sí las básicas para lograr el cambio que tanto hemos mencionado, ya que **para cambiar un sistema se tiene que modificar la estructura y no solo los procesos.**



C I T A S



C I T A S

- (1) Toffler Alvin. "El cambio de poder". p 18.
- (2) Ibid., p.25.
- (3) Ibid., p.21.
- (4) Ibid., p.204
- (5) Ibid., p.39
- (6) Ibid., p.41.
- (7) Ibid., p.224.
- (8) Ibid., p.172.
- (9) Sección: Tratado de Libre Comercio. "Las normas como medida de protección". El mercado de valores. Nacional Financiera.
(México, D.F.), noviembre 1990, No 22.
- (10) Toffler Alvin. Op.cit., p 173,174.
- (11) Ibid., p.221.
- (12) Ibid., p.269-270.
- (13) Ibid., p.282-284.
- (14) Pérez Aceves Luis Alberto e Ignacio Echeverría Valenzuela.
"Ensayo e Investigación sobre el Desarrollo Industrial en México; El fomento a la competitividad industrial mexicana"
Capitulo VI. Ed. Nacional Financiera, México, 1988.
- (15) Ibid
- (16) Caballero U., Emilio (coordinador) "El Tratado de Libre Comercio". México - E.U.A - Canadá; Beneficios y desventajas.
Ed. Diana, México, 1991. p 3.

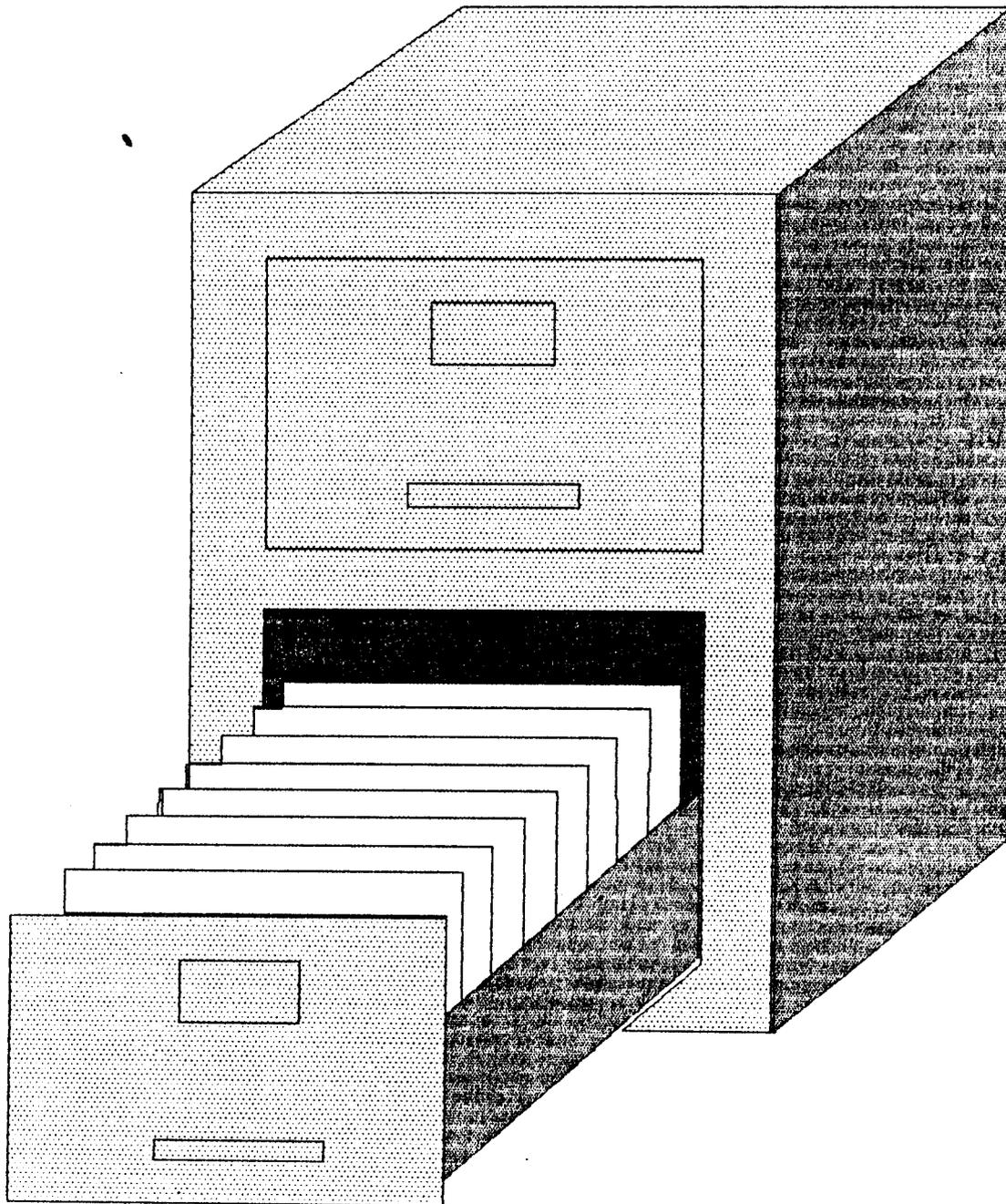
- (17) Sección: Tratado de Libre Comercio. "Medidas de Protección: Salvaguardas. El Mercado de Valores. Nacional Financiera, Noviembre 1991. No. 21, p. I-VIII.
- (18) Datos de Casa de Bolsa PROBURSA. Entrevista a el Lic Ramírez.
- (19) Ibarra Yunez Alejandro. "Los Bloques Comerciales y su impacto en México" Capítulo I. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas. México, 1990.
- (20) Castañares Priego, Jorge. "La comunidad Europea, en el camino hacia la integración de 1992" . El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.), Abril de 1989. No 8
- (21) Ibarra Yunez. Op. cit., p 2.
- (22) Vicarte Mayer, María. "Integración latinoamericana: El caso de las empresas multinacionales. El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) mayo de 1989, No. 10, p. 21-23.
- (23) Ibarra Yunez. Op. cit., p 3.
- (24) Idem.
- (25) Stewart Frances. "Transferencia Internacional de Tecnología" Universidad de Cambridge.. 1976. p 90.
- (26) Pérez Aceves, L. A. y Echeverría Valenzuela. "Ensayos e investigaciones sobre el desarrollo industrial en México". El fomento de la competitividad industrial mexicana. Ed. Nacional Financiera. México, 1988. p. 19-21.
- (27) Stewart, Frances. Op. cit., p. 21.
- (28) Ibarra Yunez. Op. cit., p. 36-37.
- (29) Caballero U., Emilio (coordinador). Op. cit. p. 41.

- (30) Sección: Tratado de Libre Comercio. "Formas de integración económicas". El Mercado de Valores. Nacional Financiera, (México D.F.), agosto de 1991, No. 15.
- (31) Idem.
- (32) Idem.
- (33) Ibarra Yunez. Op. cit., p. 40.
- (34) Idem. p. 40-43.
- (35) Idem. p. 44-45.
- (36) Castañares Priego. Op. cit., p. 8.
- (37) INTAL. "La experiencia de Europa y su influencia en América Latina". El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) febrero 1991, No. 4, p.16-17.
- (38) Ibarra Yunez. Op. cit.
- (39) "La experiencia de Europa 1992 y su influencia en América Latina". El Mercado de Valores. Nacional Financiera (México D.F.) diciembre 1990, No. 24.
- (40) Sección: Tratado de Libre Comercio. "México y Canadá frente al Tratado de Libre Comercio". El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) agosto de 1991, No. 16.
- (41) Idem
- (42) Sección Tratado de Libre Comercio. "Las relaciones comerciales entre México y Canadá. El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) noviembre de 1991, No. 22.
- (43) "Reflexiones en torno a las relaciones económicas de México con los E.U. y Canadá.. El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) mayo de 1989, No. 9.

- (44) Sección: Tratado de Libre Comercio. "Primera Reunión de Negociación". El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) agosto de 1991, No. 15 p. VII- VIII.
- (45) Caballero U. Op. cit., p. 65.
- (46) Sección de Finanzas. "El Tratado de Libre Comercio. Mundo Celular. (México D.F.) julio 1991, No. 10
- (47) "Acuerdo de Libre Comercio: Reglas de Origen". Examen de la situación económica de México. Banamex. (México D.F.) LXVII: 1991, No. 789, p 370-373.
- (48) Sección: Tratado de Libre Comercio. "Compras Gubernamentales". El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) noviembre de 1991, No. 21.
- (49) "Agricultura". Examen...Op. cit. No. 790, p. 416.
- (50) Sección de Finanzas. Mundo... Op. cit.
- (51) Sección: Tratado de Libre Comercio. Mercado... Op.. cit. No. 21.
- (52) Idem. No 22.
- (53) "Acuerdo de Libre Comercio: Servicios Financieros y Acceso al Mercado". Situación... Op. Cit. No. 789, p 367-370.
- (54) Mundo... Op. cit.
- (55) Situación...Op. cit. No. 787, p. 255-259 y No. 790, p. 420-422.
- (56) "Resolución de Controversias". Examen... Op. cit. No. 790 p. 425-428.
- (57) Diario Oficial del 18 de Mayo de 1990.
- (58) Kotler, Philip. "Mercadotecnia". Ed. Prentice/Hall International, México 1988. p 7-9.



BIBLIOGRAFIA



- 2) Koontz Harold y otros. "Elementos de Administración" 4. Ed. McGraw Hill. E.U.A. 1988, pp 480.
- 3) Ibarra Yunez Alejandro. "Los Bloques Comerciales y su Impacto en México". Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas A. C. 1990, pp. 122.
- 19) Kotler, Philip. "Mercadotecnia". Ed. Prentice/Hall International, México 1988, pp. 420.
- 10) Mundo Celular. No. 11 Julio 1990. Editado por IUSACELL. Mexico D.F.
- 11) Pérez Aceves, Luis Alberto y Echeverría Valenzuela, Ignacio. "Ensayos e investigación sobre el desarrollo industrial de México". El fomento a la competitividad industrial mexicana. Nacional Financiera, México 1988, pp. 140.
- 12) Toffler, Alvin . "El Cambio de Poder". Conocimiento, bienestar y violencia en el umbral del siglo XXI. Ed. Plaza & Janes Editores. Barcelona 1990, pp 618.
- 13) Villegas, Eduardo y Ortega, Rosa Ma. "El Nuevo Sistema Financiero Mexicano". Ed. Pac. México 1991, pp 347.
- 14) Weston, F.G. y Brigham, E.F. "Fundamentos de Administración Financiera". Ed. Interamericana. México 1988, pp. 645.

BIBLIOGRAFIA

Escallero U., Emilio (coordinador). "El Tratado de Libre Comercio: México, E.U.A., Canadá". Beneficios y Desventajas Ed. Diana, México 1991, pp. 90.

Directorio de Empresas ubicadas en la Delegación de Iztapalapa. Suplemento Especial. Sección de Difusión. Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Iztapalapa 1990.

Encuesta sobre la Industria Micro, Pequeña y Mediana 1985. Nacional Financiera, (México D.F.) pp. 32.

Reporte de la Situación Económica de México. Banamex. (México D.F.) Vol. LXVII:1991, Nos. 786 al 792.

El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) de febrero a septiembre de 1989, Nos. 4, 5, 8, 9, 12, 14, 17.

El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) de abril a Diciembre de 1990, Nos. 7, 11, 12, 13, 15, 16, 24.

El Mercado de Valores. Nacional Financiera. (México D.F.) de febrero a noviembre de 1991, Nos. 4, 6, 14, 15, 16, 17, 18, 21, 22.