

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA**

**UNIDAD IZTAPALAPA**

**DIVISION CIENCIA SOCIALES Y HUMANIDADES**

**GRADO LICENCIATURA**

**TITULO DEL TRABAJO**

**LAS ESPECTATIVA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y FINANCIERA PARA  
LA EXPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS.  
EN ARTESANIAS DE OLINALÁ, OAXACA.**

**NOMBRE DE LOS PARTICIPANTES**

**REYES FITTA MARIA ANTONIA  
PRADO MARTINEZ ROBERTO  
CASTILLO RODRIGUEZ CANDELARIO**

**NOMBRE DEL PROFESOR**

**LIC. ANTONIO MIRANDA CORTES**

**MEXICO, D. F. FEBRERO DE 1993.**

**TEMA:**

**LAS ESPECTATIVAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA  
ANTE LA APERTURA COMERCIAL Y FINANCIERA PARA LA EXPORTACIÓN  
DE BIENES Y SERVICIOS.**

## MARCO TEÓRICO

CONSIDERAR LOS FACTORES ECONÓMICOS MAS RELEVANTES DE MÉXICO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS, QUE IMPULSAN A LA CONFORMACIÓN DE LEYES PARA LA APERTURA COMERCIAL ACTUAL.

\*CONDICIONES DE EXPORTACIÓN DE MÉXICO; ANTERIORES A LA ADHESIÓN AL GATT.

ANTECEDENTES  
RELACIONES INTERNACIONALES DE MÉXICO ANTES DE 1986

\*FUNCIONES DEL GATT  
SURGIMIENTO DEL GATT  
REQUISITOS DE AFILIACIÓN

\*AFILIACIÓN DE MÉXICO AL GATT  
VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL INGRESA AL GATT

\*ACUERDOS POSTERIORES DE MÉXICO AL GATT  
MÉXICO-ASIA  
MÉXICO-CEE  
MÉXICO-CUENCA DEL PACIFICO  
MÉXICO-CHILE  
MÉXICO-TLC  
VENTAJAS Y DESVENTAJAS

## MARCO DE REFERENCIA

ANALIZARE EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO, HACIENDO ÉNFASIS EN LA BANCA DE DESARROLLO CON EL OBJETO DE CONOCER EL APOYO DEL MISMO A LA MEDIANA INDUSTRIA. PARTICULARMENTE EL BANCOMEXT.

\*SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

\*BANCA DE DESARROLLO  
FUNCIÓN  
MIEMBROS  
CAMPO DE ACCIÓN DE CADA MIEMBRO

\*BANCOMEXT, S.N.C.  
ANTECEDENTES  
OBJETIVOS  
ESTRUCTURA  
FUNCIONES

PROGRAMAS DE DESARROLLO  
CONDICIONES MÍNIMAS PARA SER SUJETO DE CRÉDITO Y/O  
ASESORA

FINANCIERA  
PRODUCCIÓN  
ORGANIZACIÓN

#### MARCO CONCEPTUAL

EL TRATAMIENTO DE BANCOMEXT, A LA PEQUEÑA EMPRESA EXPORTADORA  
DE PRODUCTOS DE PIEL.

\*LA INDUSTRIA EXPORTADORA DE ARTÍCULOS DE PIEL  
PARTICIPACIÓN EN EL PIB SITUACIÓN ACTUAL

\*CLASIFICACIÓN DE ACUERDO AL SU TAMAÑO EN FUNCIÓN  
DEL NUMERO DE EMPLEADOS Y VENTAS

\*LA INDUSTRIAL EXPORTADORA DE ARTÍCULOS DE PIEL EN EL  
VALLE DE MÉXICO  
SITUACIÓN ACTUAL DE LA INDUSTRIA  
FINANCIERA  
ORGANIZACIÓN  
PRODUCCIÓN

\*GREMEX  
ANTECEDENTES  
SITUACIÓN GEOGRÁFICA...ETC.  
ORGANIZACIÓN  
PRODUCTOS  
PROCESO PRODUCTIVO  
PLANES DE EXPANSIÓN  
ESTRATEGIAS  
MERCADO ACTUAL  
MERCADO POTENCIAL

\*NECESIDADES DE FINANCIAMIENTO  
ALTERNATIVAS DE FINANCIAMIENTO  
REQUISITOS MÍNIMOS PARA SE SUJETO DE CRÉDITO  
LEGALES-  
ORGANIZACIÓN  
PROCEDIMIENTO A SEGUIR  
NORMAS DE CALIDAD  
PERSONALIDAD

\*REQUISITOS PARA EXPORTAR

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:

CONOCER LAS ALTERNATIVAS DE EXPORTACIÓN QUE LA PEQUEÑA EMPRESA TIENE, ASÍ COMO LAS ESTRATEGIAS QUE DEBEN ADOPTAR EN FUNCIÓN AL APOYO QUE LE OFRECE EL SISTEMA FINANCIERO EN GENERAL Y LA BANCA DE DESARROLLO EN PARTICULAR (BANCOMEXT).

## INDICE

- I. POLITICA COMERCIAL DE MEXICO ANTERIOR AL INGRESO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES
  - 1.1 Antecedentes
  - 1.2 Funciones del GATT
    - 1.2.1 Definición del GATT
    - 1.2.2 Objetivos del GATT
    - 1.2.3 Principios del GATT
    - 1.2.4. Requisitos para el Ingreso del GATT
    - 1.2.5 Ventajas y Desventajas del GATT
  - 1.3 Acuerdos Comerciales Posteriores de México
    - 1.3.1 Las Relaciones Comerciales México-CEE
    - 1.3.2 México Cuenca del Pacífico (PBEC)
    - 1.3.3 México-Aladi
    - 1.3.4 México Tratado de Libre Comercio
      - 1.3.4.1 Antecedentes Comerciales México-E.E.U.U.
      - 1.3.4.2 Condiciones Generales del Tratado del Libre Comercio
      - 1.3.4.3 Análisis Gráfico de la Relación de México con sus socios
      - 1.3.4.4 ¿Qué se trata en el Trato?
- II. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y EL COMPROMISO DE LA BANCA DE DESARROLLO COMO MOTOR DE LAS EXPORTACIONES
  - 2.1 Definición del Sistema Financiero Mexicano (SFM)
  - 2.2 Origen y Desarrollo del Sistema Financiero Mexicano
    - 2.2.1 Etapa Moderna del Sistema Financiero Mexicano
    - 2.2.2 Años Recientes 1970-1990
    - 2.2.3 Estructura Actual del Sistema Financiero Mexicano
  - 2.3 La Banca de Desarrollo como alternativa de Financiamiento
    - 2.3.1 Características de la Banca de Desarrollo
    - 2.3.2 Principales Bancos de Desarrollo en México
      - 2.3.2.1. Antecedentes y Organización de Nacional Financiera
    - 2.3.3 Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C.
      - 2.3.3.1 Antecedentes

- 2.3.3.2 Programas de Apoyo Financiero y Promocional al Comercio Exterior
  - 2.3.3.2.1 Productos Financieros
  - 2.3.3.2.2 Promoción Global
- 2.3.3.3. Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías
  - Definición y Objetivo
  - 2.3.3.3.1 Servicios Prestados por FONART
  - 2.3.3.3.2 Sistema de Adquisición
  - 2.3.3.3.3 Red de Comercialización
  - 2.3.3.3.4 Asesoría Técnica
  - 2.3.3.3.5 Medios de Preservación y Elevación de Calidad Artística
  - 2.3.3.3.6 Órgano de Gobierno
  - 2.3.3.3.7 Estructura del Fondo

### III. LA ARTESANIAS DE OLINALA, GUERRERO

- 3.1 Localización Geográfica
- 3.2 Datos Poblacionales, Económicos y estadísticos
- 3.3 La Artesanía de Olinalá Guerrero
  - 3.3.1 Diseña de la Muestra
  - 3.3.2 Proceso de elaboración
  - 3.3.3 Comercialización
  - 3.3.4 Financiamiento
- 3.4 Estrategias de Financiamiento
  - Sistema de Tarjeta Empresarial
  - 3.4.1 Características
- 3.5 Determinación de Precio
- 3.6 Comercialización
- 3.7 Programa de Producción
- 3.8 Organigrama

### CONCLUSIONES

# 1. LA POLITICA COMERCIAL DE MEXICO ANTERIOR AL INGRESO DEL ACUERDO GENERAL SOBRE ARANCELES.

## 1.1. ANTECEDENTES

El GATT se convierte en un símbolo del patrón de desarrollo al que se debía seguir, la primera vez que nuestro país se negó a pertenecer al GATT fue en 1948, pues su política de proteccionismo lo impedía. Para ese entonces se exportaban materias primas agrícolas y minerales, México entonces recibía el trato de nación favorecida.

Para los cuarentas y cincuentas se advierte un rápido proceso de sustitución de las importaciones de bienes de consumo no duradero. Pero las exportaciones manufactureras representaban una reducida, aunque creciente, proporción de exportaciones totales. El país crecía a una tasa de más de seis por ciento anual y se creía que no era necesario pertenecer al GATT.

A principio de la década de los sesentas se muestra un agotamiento de la política seguida por nuestro país, y se empiezan a contemplar estímulos en la exportación.

"En 1974, el cincuenta por ciento de las ventas totales de México al exterior eran manufactureras".(1)

Internamente hay un intento por liberar el comercio pero, se da marcha atrás con la crisis de 1975-77, la delegación de México.

(1) Mateo, De Fernando. México en el GATT. Ventajas y Desventajas. Colegio de la Frontera Norte..44

Ante la tercera conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD), logra ser invitada a participar en la llamada Ronda de Tokio. Por otro lado, el petróleo permite al país cambiar su modelo de desarrollo, entre 1977 y 1981 se experimenta un proceso de sustitución negativa de las importaciones, con un crecimiento de más de un ocho por ciento anual, el 75 por ciento de las exportaciones correspondían representadas al petróleo, se considera que está es una de las razones más poderosas que determinan que el GATT no sea útil para México. No obstante,

"A partir de 1979, para México ha representado un costo muy alto no pertenecer al GATT... no sólo perdió una oportunidad para impulsar un buen número de exportaciones debido a la eliminación de las barreras arancelarias negociadas en la Ronda Tokio, sino, que perdió los beneficios que conceden los nuevos códigos creados para regular las barreras no arancelarias".(2)

Para 1982, la crisis económica, la moneda sobrevaluada, la baja del petróleo y falta de crédito internacional provocan una contracción de la economía mexicana, se ha calculado que en 1983 el 34 por ciento de las exportaciones no petroleras se encontraban sujetas a alguna restricción, además que se deja en desamparo, para 1985, a las empresas porque el 62 por ciento de la importaciones no requerían de permiso previo.

(2) Ibid.,p.26.

En 1986 con el derrumbe de precios del petróleo a nivel internacional, México deja de recibir entre 6.4 y 8.3 mil millones de dólares (mmd). Por lo que el crecimiento económico se derrumbó a un -3.8 por ciento y la inflación llega a 106 por ciento anual.

Para 1987, cuando México ya era miembro del GATT, resultó contraproducente la política de apertura comercial para la industria mexicana en general, porque los consumidores pudieron elegir otros productos entre nacionales e importados y compraron éstos últimos en consecuencia: la balanza comercial tuvo un déficit del 0.8 por ciento; se presentó una fuga de divisas; la inflación creció 40 por ciento más con respecto al año anterior; los precios del petróleo siguieron cotizándose bajos; además que se observó un déficit presupuestal fiscal y con esto México tuvo que pedir préstamos al exterior.

## 1.2 FUNCIONES DEL GATT

En febrero 18 de 1946, la Organización de la Naciones Unidas (ONU) a través de su Consejo Económico y Social (ECOSOC) convocó a una Conferencia Internacional sobre Comercio y empleo, de igual manera decide establecer un Comité preparatorio para la formulación de un proyecto de convención de una Organización Internacional de Comercio (International Trade Organization-ITO-) buscando, crear una Organización especializada que complementaria las funciones del Fondo Monetario Internacional (FMI) y las de financiamiento del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento o Banco Mundial (BIRF).

Pero fue hasta 1948, cuando se realiza una Conferencia en La Habana, Cuba donde se elabora la llamada Carta de la Habana que establece los propósitos y principios de una Organización Internacional de Comercio (OIC), más sin embargo, los gobiernos participante deciden efectuar negociaciones anteriores sin esperar a iniciar las funciones proyectadas en la Organización Internacional de Comercio cuyo fin era reducir los aranceles aduanales y demás restricciones al comercio celebrándose en Ginebra en 1947, la Primera Conferencia de Negociaciones sobre Aranceles. De esta forma se inicia de "manera provisional" un tratado multilateral con el nombre de Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (AGAAC) cuyo nombre en inglés es el de "General Agreement on Tariffs and Trade" (GATT), dacha acuerdo fue firmado el 30 de octubre de 1947 en Ginebra por 23 estados miembros de la ONU entrando en vigor el primero de enero de 1948.

"Así el GATT es el único mecanismo que sirve como instrumento jurídico de regulación del comercio internacional y como un marco para la cooperación comercial de los países del mundo".(3)

Sin embargo, podríamos decir que el GATT nació como resultado del fracaso por crear algo de mayores proporciones e importancia que un simple acuerdo destinado a hacer frente a los problemas de aranceles y comercio.

(3) Malpica, de Lamadrid. ¿Qué es el Gatt?.Grijalbo. México 1986.p.14

### 1.2.1 DEFINICION DEL GATT

Según Luis Malpica de Lamadrid en su libro ¿Qué es el GATT? nos dice:

"El GATT es un acuerdo intergubernamental o tratado multilateral de comercio que consigna derechos y obligaciones recíprocas en función de sus objetivos y principios".(4)

### 1.2.2 OBJETIVOS DEL GATT

En seguida se enumeran los objetivos más importantes:

1. Que sus relaciones comerciales y económicas deben tender al logro de niveles de vida más altos.

2. La consecución del pleno empleo de un nivel elevado, cada vez mayor del ingreso real y de la demanda efectiva.

3. La utilización completa de los recursos mundiales.

4. El acrecentamiento de la producción y de los intercambios de productos los objetivos se realizan a través de acuerdos con base en la reciprocidad y las mutuas ventajas; la reducción de los aranceles y barreras comerciales, y supresión de discriminación en materia de Comercio Internacional.

### 1.2.3. PRINCIPIOS DEL GATT

Primer Principio.- No discriminación en el comercio. El párrafo 1 del art.1º. de la parte 1 establece que:"...cualquier ventaja, favor, privilegio o inmunidad concedido por una parte contratante a un producto originario de otro país o destinado a el, será concedido inmediata e incondicionalmente a todo producto similar originario de los territorios de todas las demás partes contratantes o a ello destinado...", pero dentro del principio existen excepciones.

Segundo Principio.- Protección arancelaria. Sólo a través de aranceles aduaneros se puede negociar, no deben usarse otras medidas comerciales.

(4) Loc. Cit.

Tercer Principio.- Procedimiento de Consulta. Busca una opción justa entre los países, grandes o pequeños, cuando se estime que sus derechos se vean amenazados por otras partes contratantes.

Cuarto Principio.- Servir de Centro de Negociación. Existe un marco donde los países pueden negociar a través de Rondas llamadas Negociaciones Comerciales Multilaterales para la reducción de aranceles y otras barreras al comercio.

"Así se han celebrado ocho Rondas desde la fundación del GATT en 1947:

- La I en Ginebra, Suiza, 1947;
- La II en Annecy (Francia) en 1949;
- La III en Torquay (Reyno Unido) en 1951;
- La IV en Ginebra, Suiza en 1956;
- La V en Ginebra, Suiza en 1960-1961 (Ronda Dillon);
- La VI en Ginebra, Suiza (Ronda Kennedy) en 1964-1967;
- La VII en Tokio 1973-1979 (Ronda Tokio) y,
- La VIII -desde 1986 y actualmente está en negociación en Punta del Este Paraguay".(5)

De lo anterior, podemos decir que el GATT actúa de tres maneras:

"Como un conjunto de normas convenidas multilateralmente (que en cierto momento fueron bilateralmente), cuyo objetivo es regir el comportamiento comercial de los gobiernos a través de las llamadas "reglas de tráfico" del comercio importaciones y exportaciones. El contenido del GATT es de 38 artículos; y Seis Códigos de conducta (subsidios, antidumping, valoración aduanera, obstáculos técnicos, licencias de importación y compras del gobierno).

Como foro de negociaciones comerciales en que el entorno comercial de los países se liberaliza y abren los mercados nacionales o fortalecen y amplían las normas.

(5) Tesis."La Micro y Pequeña empresa ante al apertura comercial y financiera mexicana".Lic. Antonio Miranda Cortés. Guanajuato, Gto.,1992 p.11.

Y, como "tribunal" internacional en el que los gobiernos pueden resolver sus diferencias con otros miembros del GATT".(6)

En la actualidad el Acuerdo General Aduanero y Comercio es un tratado firmado por 103 gobiernos que en conjunto realizan alrededor del 90 por ciento del comercio mundial de mercancías. Así es como, esta institución internacional de comercio contribuye al crecimiento y desarrollo económico mundial.

#### 1.2.4. REQUISITOS PARA EL INGRESO AL GATT

La membresía para que algún gobierno pertenezca al GATT, son las condiciones que establece el país solicitante y el contratante en otras palabras:

"El Acuerdo General es un acuerdo complejo ya que cada Estado al adherirse al mismo establece un marco especial jurídico y económico de aplicación".(7)

A continuación se nombran los requisitos generales para ingresar al GATT:

1. Explicación general de las leyes y regulaciones internas indicando si están o podrían estar en conflicto con las disposiciones del GATT.

2. Sobre Aranceles: Información sobre aranceles aduaneros, la nomenclatura aplicada, los niveles de los derechos, etc.

El tratamiento arancelario otorgado a los países destino.

(6) Véase, El Mercado de Valores. Nacional Financiera. Año LIII, oct.15.1992. Núm.20.p.18.

(7) Op. cit. Malpica, de Lamadrid Luis.p.24.

Criterios y órganos con facultad de modificar derechos arancelarios. Nivel de protección y criterio aplicado para la industria nacional.

3. Medidas no arancelarias: Explicar cuáles es la base de aplicación de restricciones, las como información sobre cuotas y los productos sujetos a ellas. Contemplar, si las licencias de importación forma parte del régimen. Existencia de medidas antidumping o de derechos compensatorios.
4. Tributación :Descripción del sistema de impuestos sobre importaciones. Criterios para la aplicación de impuestos sobre ingresos, impuestos adicionales a la importación, etc.
5. Medidas en materia de cambios: Las medidas tomadas por motivos de déficit de balanza de pagos o por propósitos de desarrollo económico.
6. Medidas referentes a la exportación. Criterios para el establecimiento de subsidios a la exportación. Medidas para la promoción de exportación. La existencia de productos sujetos a restricciones a la exportación, a impuestos de exportación o a licencias.
7. Acuerdos bilaterales, integración regional, preferencias:  
Otorgamiento de preferencias a un país en particular o acuerdos firmados. Compromisos anteriormente firmados con países sobre acuerdos bilaterales. Dichos acuerdos son compatibles con las disposiciones contenidas en el Acuerdo General. Si el país en cuestión forma parte de programas regionales de integración, y se encuentra en concordancia con los artículos del GATT.
8. Otras Medidas: Información sobre el campo de operaciones de las empresas comerciales estatales. Información sobre formalidades y documentación consular. Información sobre legislación marítima en al que respecta a importaciones.

#### 1.2.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL GATT

El GATT representa varias ventajas para las empresas dedicadas a la exportación:

1. Las exportaciones de los países miembros tienen un amplio mercado seguro con la posibilidad de integrarse al comercio internacional.

2. Las exportaciones tienen un tratamiento arancelario prefijado, sin modificaciones lo que permite hacer planes a mediano y largo plazo.

3. Las importaciones se introducen en su mercado con precios y costos internacionalmente razonables. Las desventajas para México resultan mayores cuando contemplamos que el mexicano prefiere los artículos de importación por su bajo costo y deja a un lado los hechos en el país.

Algunas de las desventajas a mencionar son:

1. El ingreso de México al GATT, repercutió de manera negativa en la pequeña y mediana industria, por lo que varias de éstas desaparecieron, por razones obvias como maquinaria obsoleta y capacitación adecuada.
2. Las importaciones masivas de productos al mercado interno repercuten en la ventajas de las empresas que ven mermados sus interés y se ven obligados a reducir su producción.
3. Existe un apoderamiento de la planta industrial nacional por parte de capital extranjero.
4. Implantación de nuevas tecnologías de producción que consecuentemente aumentan el desempleo del país.

### 1.3. ACUERDOS COMERCIALES POSTERIORES DE MEXICO

La CEE fue inicialmente formada por FRANCIA, ALEMANIA OCCIDENTAL, LUXEMBURGO, LOS PAISES BAJOS Y BELGICA. Mas adelante en forma progresiva se le fueron anexando el resto de los países hasta llegar a formar una comunidad de 323 millones de habitantes, lo cual significo que en su momento fuera considerado el bloque económico mas grande, esto representaba un PIB de 4.3 millones de millones de dólares.

#### 1.3.1. LAS RELACIONES COMERCIALES MEXICO-CEE

México ha sido tradicionalmente socio comercial de la mayoría de los países integrantes de estos bloques, con la integración de los países europeos esta se intensificaron aún mas, aunque podemos decir que las reglas del juego cambiaron. Lo anterior lo decimos por lo siguiente: Antes de la formación del bloque México negociaba individualmente con los países, bajo los principios y política de las economías en lo particular, después de la integración de estos las reglas de los países antes mencionados fueron mas genéricas ya que dependían del tratado de comercio de la CEE.

"En la UNBL opera el código común antidoping para artículos manufacturados, puesto en vigor desde principios de 1968 por todos los países miembros de la CEE"(8)

(8) Comercio Exterior junio de 1978. Relaciones comerciales de México. P-761

La unión de los países europea en bloques fue de alguna manera ventajosa para México puesto que le permitió intensificar sus relaciones bajo condiciones mas estables. Para poder darnos una idea de la importancia de las relaciones con los países integrantes del bloque anexamos unos balances comerciales de México con los principales socios comerciales europeos.

BALANZA COMERCIAL MEXICO-ESPAÑA			
Años	Exportación	Importación	Saldo
1974	42714	71467	-28753
1975	19985	58103	-38118
1976	22965	50284	-27319
1977	56304	87087	-30783
1978	114225	94773	+19452

fuentes elaborado por la consultora internacional de Bancomer S.A con datos del Banco de México.

#### BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON FRANCIA

Años	Exportación		Importación		Saldo
	Valor	Variación %Anual	Valor	Variación %Anual	
1972	9697		83602		-73905
1973	20874	115.3	100197	19.9	-79323
1974	40083	92.0	131935	31.7	-91852
1975	21375	-46.7	161272	22.2	-139897
1976	34549	61.6	178640	10.8	-144091
1977	36817	6.6	156812	12.2	-119995

COMERCIO EXTERIOR: Fuentes: Dirección General de Estadística, SPP Banco de México.

BALANZA COMERCIAL DE MEXICO CON ITALIA

Años	Exportación		Importación		Saldo
	Valor	Variación % Anual	Valor	Variación % Anual	
1972	22672		46650		-23978
1973	34078	50.3	60340	29.3	-26262
1974	64412	89.0	98991	64.0	-34579
1975	43290	-29.6	109611	10.7	-66321
1976	41314	- 4.6	94602	-13.7	-53288

Comercio Exterior. Fuentes: Dirección General De Estadística De La Secretaría General De Programación y Presupuesto y Banco de México

Si hacemos un análisis de los saldos comerciales de México con los tres países antes mencionados nos daremos cuenta que hasta 1978 el saldo no nos favorecida, mas en los últimos años vamos a notar un creciente sesgo exportador, de esto hablaremos más adelante.

1.3.2. MEXICO - CUENCA DEL PACIFICO (PBEC)

Los países que forman al bloque asiático de la llamada CUENCA DEL PACIFICO tienen un dinamismo económico de tremenda magnitud, esto es evidente puesto que en este bloque se maneja el 20 % del comercio mundial, aunado a esto, esta zona tiene un desarrollo tecnológico y científico bastante importante, así como una de las mejores organizaciones de producción.

"Estos países encabezados por Japón han utilizado exitosamente los llamados procesos de producción compartida, que quiere decir que un producto combina partes fabricadas en KOREA, TAIWAN, HON KONG O SINGAPUR"(9)

(9) El ABC del Tratado. SECOFI: México D.F. 1999

Es por lo anterior que para México es importante solidificar las relaciones comerciales con los países integrantes del bloque, sobre todo porque ahí se encuentra uno de los socios comerciales, como es el Japón.

Tomando en cuenta que inicialmente este bloque sólo fue formado por los países asiáticos de la cuenca, no podíamos denominarlo BLOQUE DE LA CUENCA DEL PACIFICO, puesto que sólo los del pacífico asiático, pero a medida que pasaba el tiempo fueron agregándose países como México que tiene una enorme costa en el pacífico y que siempre ha tenido relaciones con los países del bloque desde mucho antes que formaran el bloque antes mencionado.

Los tiempos modernos denotan un acelerado dinamismo económico que ha llevado que ciertas regiones unifiquen esfuerzos, con el objetivo de interrelacionar sus economías. Ante este movimiento México procede a establecer relaciones comerciales con los diferentes países y/o bloques existentes, con el objetivo básico de aumentar y diversificar sus exportaciones a través de la apertura de nuevos mercados.

Aprovechando ampliamente nuestra privilegiada posición geográfica podemos establecer el comercio lo mismo con los países del norte, que con los asiáticos o con nuestros coterráneos de nuestra región latina.

México participa activamente con esta región ya que ha estado presente en las reuniones que se han organizado, como lo demuestra el hecho de que es en Guadalajara, Jalisco, México, donde se lleva a cabo una de las reuniones mas trascendentales de la PBEC.

#### MEXICO-JAPON

Para ver la importancia de nuestras relaciones comerciales con los países de la CUENCA, simplemente podemos ver las relaciones que guardamos con el Japón, que de una u otra forma es nuestro principal socio comercial de Asia.

## Aspectos comerciales

Las relaciones comerciales de México con Japón son de gran volumen puesto que este ultimo es nuestro principal consumidor de Asia. Para concretar esta información basta con ver el siguiente cuadro.

Balanza comercial de México con Japón					
Exportación			Importación		
-----			-----		
Años	Valor	Variación %Anual	Valor	Variación %Anual	Saldo
1973	146563	-	177893	-	-31330
1974	142362	-2.9	223578	25.6	-81216
1975	130909	-8.1	505530	126.1	-374621
1976	176557	34.8	312274	-38.2	-135717
1977	143732	-18.6	296506	-5.1	-152774

-----  
Fuente: (SPP)

Si analizamos esta tabla nos podremos dar cuenta que el saldo nos es totalmente desfavorable, mas podemos decir que en la década de los ochenta, la balanza comercial se está nivelando puesto que México empieza denotar una ligera, pero cada vez más fuerte inclinación hacia las exportaciones no petroleras.

### 1.3.3. MEXICO-ALADI

En Montevideo Uruguay se llevó a cabo en 1980 una reunión entre países latinoamericanos con el clero objetivo de concertar acuerdos de cooperación, para buscar una sólida integración de las economías de la región

Por medio de este acuerdo, México está realizando acuerdos comerciales con la mayoría de los países, por lo cual les presentamos una tabla de preferencias otorgadas y recibidas.

No	ACUERDO COMERCIAL	FECHA DE SUSCRIPCION	OTORGADAS	RECIBIDAS
1	Máquina, estadística	31/XII/90	Méx.24	Bra. 67
5	y análogas industrias químicas.	31/XII/90	Méx. 3 Méx. 3	Agr. 3 Bra. 3
10	Máquinas de oficina.	5/XII/91 31/XII/90	Méx. 6 Méx..12	Ven. 5 Agr.. 19 Bra. 13
			Méx..10 Méx..11	Agr.. 9 Bra. 10
15	Químico. Farm.	31/XII/90	Méx..156 Méx..187	Agr..168 Bra.174
16	Petroquímica	31/XII/90	Méx.. 27 Méx..106 Méx.. 4	Agr.. 40 Bra. 73 Chil.11
20	Materias, colorantes y pigmentos.	5/II/91 31/XII/91	Méx..13 Méx.. 8	Ven. 19 Bra. 12
21	Química	31/XII/90	Méx..59 Méx..76 Méx..16	Agr.. 17 Bra. 35 Chil.15
22	Aceites esenciales químicos, aromáticos aromas y sabores.	31/XII/90	Méx..42 Méx..39 Méx..33	Agr.. 48 Bra. 35 Agr.. 31 Bra. 34
24	Electrónica y de comuni- caciones eléctricas.	31/XII/90	Méx..107	Agr..117
26	Artículos y aparatos para usos hospitalarios médicos, odontológicos veterinarios y afines	31/XII/90	Méx..94 Méx..122	Agr.. 93 Bra.131

Comercio. México. Volumen XXXI. Abril 1991.

#### 1.3.4. MEXICO-TRATADO DE LIBRE COMERCIO

Antecedentes.- El actual dinamismo económico que se vive en el mundo en general esta creando necesidades de asociación entre diferentes países, originando así bloque económicos. El objetivo de dichas asociación, es múltiple ; por ejemplo, crear y asegurar mercados, así como eliminar barreras arancelarias y no arancelarias, etc. Más lo que si queda claro es que, dado el adelanto científico y tecnológico así como la intensa actividad comercial, aquel país que no se asocie, que no busque los beneficios de la asociación, sufrirá retrasos en su desarrollo.

Dicho lo anterior, México no puede ser la nación excluyente, por lo cual busca intensamente fomentar sus relaciones comerciales y de apoyo con diferentes bloques y/o países. Es así, como encontramos que México por medio de diferentes tratados mantiene y fomenta sus relaciones con regiones como: ARGENTINA, BRASIL, CHILE, FRANCIA, ITALIA, CEE, QUEBEC, E.E.U.U., CANADA Y OTROS.

De todas sus relaciones comerciales podríamos calificar como más importantes aquellas que mantiene con : JAPON, ESPAÑA, CANADA y E.E.U.U. esta clasificación la hacemos en función del volumen en millones de dólares, que se comercializan, lo que no quiere decir que la relación con los otros países carezca de importancia.

#### 1.3.4.1. ANTECEDENTES COMERCIALES MEXICO-E.E.U.U.

Las relaciones comerciales entre estos dos países datan básicamente desde su creación como tales, esto se ha visto fortalecido a través del tiempo, ya que el volumen comercial se fue incrementando, provocando con esto que los lazos fueran más estrechos:

"En 1979 el comercio entre los dos países tuvo un incremento cercano al 40% con respecto al año anterior. Así mismo 68% de las exportaciones mexicanas se dirigió a E.E.U.U. y de ahí provino el 64% de las importaciones" (10)

(10) Idem.

A pesar de que México es el cliente y proveedor más importante de América Latina para los Estados Unidos el comercio no es muy importante para este ya que sólo representa el 5% de las exportaciones. Esto no lleva a entender que debemos tratar de cambiar y hacer más equitativa esta relación, misma que se ha visto entorpecida por expresiones de inconformidad de ciertos sectores de la comunidad productora de nuestros vecinos.

A pesar de lo anterior Estados Unidos siempre ha demostrado su interés para que México liberalice sus fronteras con el claro objeto de darle un duro golpe a las políticas proteccionistas de México hacia su sociedad empresarial. Estas políticas de una u otra forma siempre representan una clara y fuerte barrera a la liberación comercial de México. Ante lo anterior se ha insistido para que México ingrese al GATT por lo que siempre ha recibido una clara presión internacional.

Como mencionamos anteriormente Estados Unidos, pretende debilitar las políticas proteccionistas de México y otros países. Es con estos objetivos que participa en la RONDA DE TOKIO con la firme idea de alterar las reglas del juego hasta entonces existentes.

"En Tokio se instituyó lo que algunos analistas han llamado EL NUEVO GATT, un organismo comercial reformado a grandes rasgos que responde bien al anhelo estadounidense de establecer normas liberales de Comercio internacional (11)

Podríamos decir que en los últimos años la presión de los Estados Unidos hacia México es con el firme afán de que este último desarrolle una economía estable y sostenida, para así poder liberalizar su comercio y asegurar un mercado tanto de distribución como de prevención. Todo esto dado el firme interés que están demostrando otras naciones y/o bloques económicos de estrechar las relaciones comerciales con México, como son los países asiáticos y europeos. Por lo anteriormente dicho se hace necesaria la integración de los países del norte.

(11) Comercio Exterior No.10 volumen 30.México, octubre 1980 p.1115.

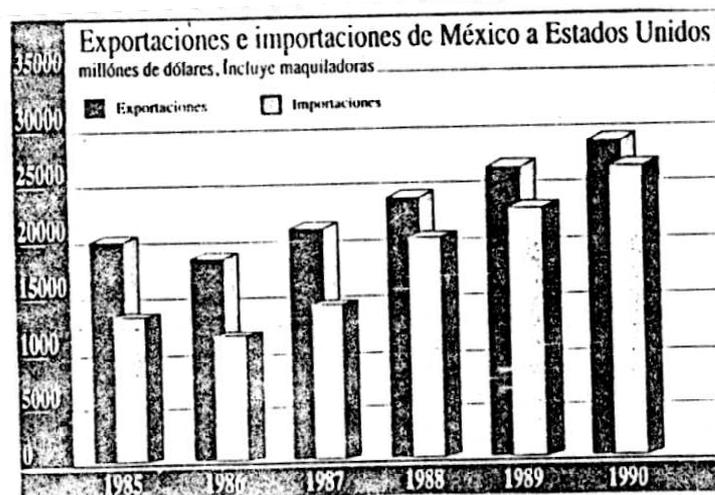
#### 1.3.4.2.CONDICIONES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

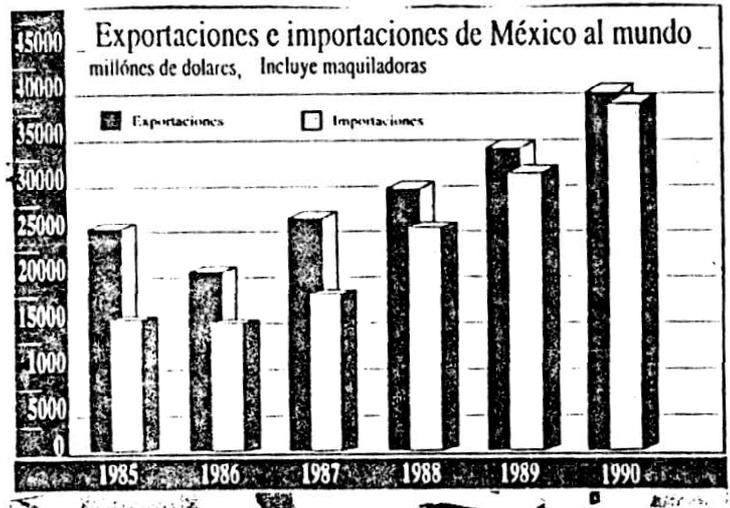
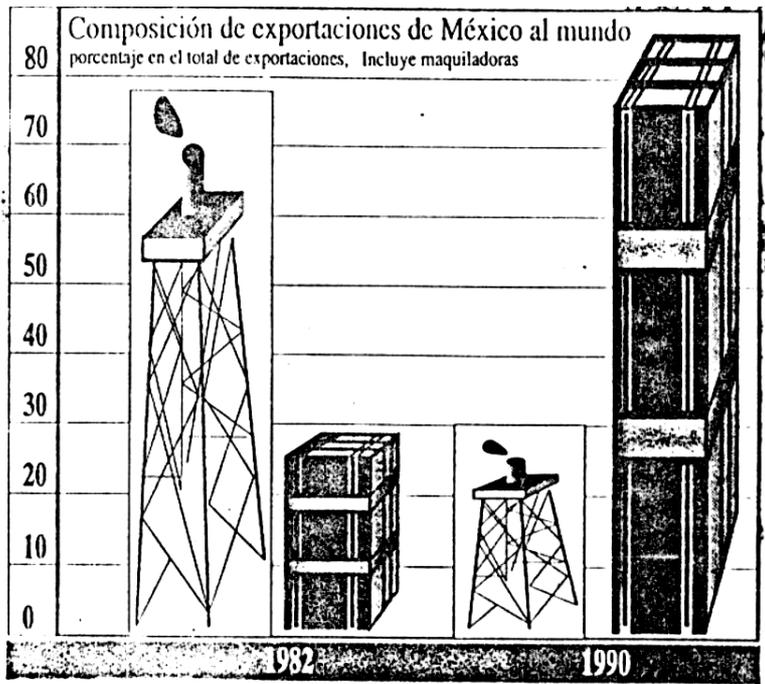
¿Qué es un TLC?.- Podemos decir que es un instrumento leal que nos permitirá coordinar las relaciones comerciales entre los países pactantes, eliminando barreras existentes.

Importancia del TLC.- concretándonos al tratado que se pretende establecer entre los países del norte podemos decir que es importante para nosotros dada la magnitud de las relaciones de comercio entre los tres países sobre todo porque Estados Unidos representa nuestro mayor socio comercial y lo anterior, algunos de nuestros productos por que serie de barreras para intentar entrar al mercado estadounidense. Otro punto importante es que con semejante zona más grande de libre comercio, claro esta razón de ser si con todo lo anterior no se eleva el nivel de la sociedad mexicana.

Cabe aclarar que la agrupación en bloque económicos se esta dando como una forma de supervivencia de las economías nacionales. El tratado que pretendemos realizar es pues entonces una necesidad, misma que creará como se mencionó anteriormente el mercado más grande con una población aproximada de 356 millones de habitantes y un PIB promedio de seis millones de dólares.

#### 1.3.4.3.ANALISIS GRAFICO DE LA RELACION DE MEXICO CON SUS SOCIOS.





## MEXICO - CANADA

Otro socio comercial de México de suma importancia en Canadá este país representa un mercado bastante importante, la relación comercial entre estos dos países son antiguísimas. Mismas que se deben de ver fortalecidas con el tratado.

A continuación damos breve descripción gráfica de las relaciones comerciales MEXICO - CANADA.

### 1.3.4.4. QUE SE TRATA EN EL TRATO

En el acuerdo comercial se pretende incluir para su comercialización una amplia gama de productos, exceptuando aquellos que a interés de los países juzguen que es básico para el desarrollo de su estructura económica del mismo y que por lo mismo no deben de estar dentro del tratado.

Los temas a discutir podemos clasificarlos en seis grandes asuntos y que a saber son:

1.- Acceso al mercado; en este tema se tratará básicamente la eliminación de las barreras arancelarias y las no arancelarias.

a) Las barreras arancelarias, son impuestos que se aplican a los productos al ingresar al mercado norteamericano, como por ejemplo:

ARANCELES	PRODUCTOS
Tabaco.....	76.6%
Calzado.....	64.1
Brandy.....	60.8
Puros.....	46.4
Vasos de vidrio.....	38.0
Textiles(cierto tipo).....	36.0
Melones.....	36.1
Jugo congelado de naranja.....	27.9

b) Barreras no arancelarias, estas no las podemos denominar impuestos ya que se expresan en forma de cuotas que no pueden rebasarse, igualmente podemos decir que existen restricciones sanitarias, a veces injustas porque el motivo de la misma ya no existen, estas dos últimas barreras se aplican a productos como: siderúrgicos, lácteos, azúcar, chocolate, cacahuate, algodón, etc.

2.- Reglas de Comercio (origen) en este tema se busca la eliminación de las barreras y al mismo tiempo evitar que estas surjan con el tiempo, así mismo las reglas de origen no deben ser demasiadas estrictas, para que los países productores tengan libertad de utilizar los insumos extramercado.

3.- Servicios, aquí se tratara todo lo relacionado a los múltiples servicios necesarios para que la libre comercialización sea dinámica y eficiente y así lograr un constante desarrollo.

4.- Inversiones: se tratará la forma, los canales y todo lo relacionado sobre como atraer la inversión extranjera.

5.- Propiedad intelectual: este tema reviste una vital importancia en la medida de que le permitirá a los productores de propiedad intelectual desarrollar su creatividad con más seguridad, en México existe una buena legislación al respecto, más no así en los otros países tratante.

6.- Solución de controversias: aquí se tenderá a evitar que en el futuro surjan problemas, ya que dada la complejidad de la relación estas estarán latentes.

Después de esta genérica explicación podríamos deducir lo siguiente: El tratado no será la solución para los problemas de México, pero si representará la posibilidad de utilizarla como plataforma para un crecimiento.

## II. EL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO Y EL COMPROMISO DE LA BANCA DE DESARROLLO COMO MOTOR DE LAS EXPORTACIONES.

### 2.1 DEFINICION DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO (SFM)

Dentro del contexto de la política económica de nuestro país el Sistema Financiero Mexicano, esta conformado por instituciones públicas y privadas que generan, captan, aplican y administran los recursos de ahorro e inversión, constituyendo un gran mercado de recursos monetarios y servicios financieros.

Cuando hablamos de un mercado financiero estamos hablando de una organización, sea empresa privada o pública, sea del gobierno o algún particular que tratan de canalizar sus necesidades superávit arias o deficitarias de recursos financieros al mercado que los utilice eficientemente. Estamos hablando de un Sistema Financiero."(12)

### 2.2. ORIGEN Y DESARROLLO DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

El origen y desarrollo del SFM. se puede dividir en cuatro etapas:

- PERIODO COLONIAL
- PERIODO INDEPENDIENTE
- ETAPA DEL PORFIRIATO
- ETAPA MODERNA (1925 A 1993)

La etapa del desarrollo del SFM. que se contempla en este estudio es la etapa moderna, ya que, es en está donde se consolida y se formaliza la estructura del SFM. actual , que es donde se ubica este trabajo de investigación.

(12) Véase, Villegas Eduardo y Rosa Ma. Ortega. EL NUEVO SISTEMA FINANCIERO MEXICANO. p.93.

### 2.2.1. ETAPA MODERNA DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

Dentro de un contexto internacional, la finalización de la 1ª. Guerra Mundial y un México saliente de una revolución, se funda el Banco de México en 1925. Este es el punto de partida de la etapa moderna del SFM. ya que es ese momento se hacia necesario que el Estado contase con un instrumento regulador que diera una dirección al desarrollo económico, que le permitiera atender las necesidades de la agricultura, comercio y de la industria, además de necesitar una representación internacional y solucionar aspectos relacionados con el comercio exterior.

Al comienzo de esta etapa, la política económica del país no era muy clara, en los primeros años de funcionamiento del Banco de México hubo factores que interfirieron su desempeño:

- La costumbre en el uso de las monedas acuñadas en oro y plata hacia que hubiera desconfianza en el uso de los billetes.
- Esto provocó una falta de circulante y de crédito, debido entre otras causas a la mala coordinación entre los bancos comerciales y el Banco de México.
- No estaba establecida una tasa de interés para realizar operaciones mercantiles.
- Pocos bancos comerciales se asociaron al Banco de México, lo que tenia como consecuencia que no hubiese un control en la emisión de dinero y acuñamiento de monedas.

Pese a estas dificultades el SFM. fue formándose y consolidándose poco a poco , en 1926 se fundó el Banco Nacional de Crédito Agrícola y en 1928 se creó la Comisión Nacional Bancaria.

En 1931 se presentaron acontecimientos importantes que contribuyeron al desarrollo del SFM.

"Para 1931 la depresión mundial afecta a México, la baja de los precios de sus productos básicos

obligó al Gobierno a dictar la "La Ley Calles", en la cual se desmonetizó el oro, autorizando su libre uso en el comercio exterior dándoles poder liberatorio". (13)

Esto tuvo como resultado una reducción de circulante tarjetas como de crédito, pero tuvo como aportación la creación de una reserva monetaria que se utilizó como fondo regulador real y no teórico en el mercado de cambios.

- La Ley Orgánica del Banco de México, en esta se estipulaba que el Banco de México funcionaria como cámara de compensación y la prohibición de que el Banco de México realizara operaciones directamente con el público.

- La Ley General de Instituciones de Crédito, esta ley facultaban a cualquier banco a realizar todas las operaciones permitidas respetando los plazos y obligando a aquellos bancos que recibieran los depósitos a la vista a asociarse al Banco de México.

De esta manera el Banco de México asocio Bancos en sí mismo y permitió que empezara a funcionar como Banco Central de manera más formal.

Otro acontecimiento importante fue la promulgación de la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito en 1932, que buscaba prácticas e instrumentos de crédito convenientes, así como una mayor utilización de los mismos en lugar de dinero. En 1933 fue el año en que la Bolsa de Valores de México S. C. L. se transformó en S.A. de C. V. y también en el mismo año se creó el Banco Nacional Hipotecario Urbano y Obras Públicas.

Posteriormente durante el período presidencial de Lázaro Cárdenas (1934-1940) se dan acontecimientos importantes:

-En 1935 debido al alza en el precio de la plata, se desmonetiza con la nueva Ley Monetaria para evitar fugas hacia los Estados Unidos.

(13) Flores Carrillo, Acontecimientos Sobresalientes en la Gestación y Evolución del Banco de México. p.35.

También se da apoyo a obras públicas a largo plazo, programas agrícolas y obras públicas, se crearon :

- Nacional Financiera en 1934, el Banco Nacional de Crédito Ejidal en 1935, y el Banco Nacional de Comercio Exterior en 1937.

- La nueva ley del Banco de México donde se destacaban tres puntos importantes:

La relación del Banco de México y las instituciones bancarias.

La relación del Banco de México con el Gobierno Federal.

Lo concerniente con la emisión del dinero.

Con la recesión de 1937 en Estados Unidos la SHCP. y el Banco de México quebrantaron la Ley de 1931, para modificar sus políticas de inversión y de salarios a fin de mantener la estabilidad monetaria y defender la reserva. El 18 de marzo de 1938, Cárdenas anuncia que el Banco de México ha sido autorizado para retirarse del mercado de cambios.

En el año de 1941 se llevaron a cabo dos reformas de gran importancia para la consolidación del Sistema Financiero Mexicano:

- La nueva Ley Orgánica del Banco de México.

- La Ley de instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares.

La nueva Ley del Banco de México difería de la de 1936 principalmente en :

"Se amplió el porcentaje de encaje legal al cual el no establecimiento de límite al plazo de vigencia de los documentos a descontar.

Por último, en las relaciones entre El Banco de México y el Gobierno Federal, el primero podía adquirir valores emitidos por el segundo,

estando sujeta a esta compra a que los ingresos a generarse fuesen los suficientes para cubrir intereses estarían sujetos los bancos comerciales. y amortización de estos valores durante el año corriente." (14)

La formulación de la Ley de Instituciones de Crédito y Organizaciones Auxiliares dejó claramente establecido que el Sistema Bancario sería la parte fundamental del Sistema Financiero Mexicano, siendo el resto de las instituciones financieras, participantes secundarios en el proceso de financiamiento para el desarrollo económico. El Sistema Bancario se dividió en bancos privados y bancos de desarrollo (propiedad estatal) los bancos privados podían diversificar su cartera de créditos que los bancos de desarrollo se orientaban a sectores específicos de la economía otorgando créditos a tasas de interés subsidiadas.

De esta forma se consolidó la estructura del SFM. que de 1941 a 1976 se mantuvo casi inalterada.

Aunque en este período cabe hacer mención a los siguientes puntos:

"1. Decreto que crea la Comisión Nacional de Valores del 11 de febrero de 1946 y Reglamento Interior de la Comisión Nacional de Valores del 27 de mayo de 1946; Reglamento Especial para Ofrecimiento al Público de Valores no Registrados en Bolsa del 15 de enero de 1947 y la Ley de la Comisión Nacional de Valores del 30 de diciembre de 1953. Todos estos decretos, reglamentos y leyes para regular la actividad fundamentalmente bursátil, que no tenía ningún régimen legal específico eran ejercidos en cierta forma por Nacional Financiera, S.A. Dentro del mismo campo bursátil

se crearon la Bolsa de Valores de Monterrey, S.A., que inició operaciones el 25 de abril de 1960 y la Bolsa de Valores de Occidente, S.A. de C. V. constituida el 14 de agosto de 1957 pero que inició actividades el 20 de junio de 1960. El 12 de septiembre de 1966 esta última cambió su nombre por el de Bolsa de Valores de Guadalajara, S.A. de C. V.. Lo anterior con el objeto de desarrollar el Mercado de Valores, lo cual no se logró plenamente en ese período. Las Bolsas de Valores fueron consideradas como organismos auxiliares de crédito, empero no lo son.

2. Las instituciones nacionales de crédito, específicamente el Banco de México y Nacional Financiera, fueron tomando mayor importancia tanto en el financiamiento obtenido, especialmente del exterior, como en el fomento a través de los fideicomisos creados.

3. Se desarrolló extraordinariamente la Banca Especializada y aún cuando por requisitos legales eran diferentes, en realidad conformaban un mismo grupo.

Ejemplo: Banco de Comercio, S.A., Hipotecaria Bancomer, S.A. y Financiera Bancomer, S. A. Estas instituciones además acumular el capital financiero, tenían nexos con el capital industrial. Hasta el año de 1976, el sistema Financiero mexicano desarrolló las Fianzas bancarias con más éxito de lo que pudo desarrollar el mercado de valores. En general el crecimiento de las instituciones de crédito se dio hacia todo el país, pero con el terrible problema de que las obligaciones y préstamos del sistema bancario eran a corto plazo y en general liquidez y rendimiento fueron características de éste. La parte más afectada resultó ser la agricultura que no pudo obtener capital para adoptar tec-

nicas de uso del mismo más adecuadas".(15)

También durante este período de 1941-1970 se llevaron a cabo políticas económicas que resultaron importantes en el desarrollo del país. Durante el período de 1940-1954 se dio el modelo económico de Sustitución de Importaciones, lapso en el cual fueron presidentes de la república:

Miguel Ávila Camacho	1940-1946
Miguel Alemán Valdés	1946-1952
Adolfo Ruiz Cortinez	1952-1958

"Se llamo crecimiento económico por medio de Sustitución de Importaciones a una política económica que abarco los años 1940-1954, sus objetivos eran:

La industrialización y modernización del país, mejorarlas condiciones de la población a través de:

Proteger la industria nacional  
Competir en el mercado internacional  
lograr esto sustituyendo importaciones, con nuevos productos nacionales y buscar la exportación de los mismos."(16)

Esta política económica dio como resultado que la producción se orientara hacia bienes de uso inmediato, los bienes de capital (maquinaria, investigación y tecnología) no tuvieron el desarrollo en México, pues tenían dos objeciones:

1. Es costoso.
2. La recuperación de la inversión es a largo plazo.

La inversión en Bienes de Capital tiene como finalidad mejorar la producción y poder competir en el extranjero, el problema fue que se utilizaron divisas y prestamos para la compra de maquinaria para producir bienes de consumo,

(13) Tesis. "La Micro y Pequeña Empresa ante la apertura comercial y financiera mexicana" Lic. Antonio Miranda Cortés. Guanajuato, Gto.,1992 p.130.

(14) Villegas, Eduardo y Rosa Ma. Ortega...Op. Cit. p.16-17.

(15) Colegio de México. México en la Historia II, p.386.

(16) Colegio de México. México en la Historia II, p.387.

causando una reducción de las reservas y aumento de la deuda de divisas trayendo como consecuencia una dependencia tecnológica y económica.

El evento económico con que se da por concluido, fue un aumento de circulante y una emisión de billetes que tuvieron como consecuencia un proceso inflacionario y la reducción del poder adquisitivo de la moneda. En abril de 1954 se abandonó a el tipo de cambio fijo para fijarlo en 12.50 con respecto al dólar, paridad que se mantuvo hasta agosto de 1976.

Se puede decir que durante este lapso los resultados de la política económica, tuvieron en el SFM. reajustes monetarios que fueron un acomodamiento del valor internacional de nuestra moneda a condiciones de posguerra de la 2a. Guerra Mundial ya que no hubo grandes cambios en el SFM. debido a que éste era adecuado al modelo proteccionista.

Período del Desarrollo Estabilizador 1954-1970

Durante este modelo económico fueron presidentes:

Adolfo Ruiz Cortinez 1952-1958

Adolfo López Mateos 1958-1964

Gustavo Díaz Ordaz 1964-1970

Entre sus principales objetivos estaban:

"1.El crecimiento económico y reducir el déficit del sector público a través de reformas fiscales más apropiadas.

2.Una balanza comercial más favorable, buscando la mayor exportación de productos nacionales.

3.Recurrir menos a la deuda externa para financiar al sector público y privado.

4.Mantener la paridad monetaria."(17)

Durante esta política económica se llevaron a cabo acciones que pudieran mejorar algunas fallas del modelo de Sustitución de Importaciones. El presidente López Mateos y la

(17) Colegio de México, ...Op. Cit.p.412SHCP.

coincidieron con la dirección del Banco de México en que era prioritario defender la paridad del peso y la libertad cambiaria, la reforma fiscal apenas iniciada durante el régimen de Adolfo Ruíz Cortinez, se continuo, creándose el impuesto global personal a las personas físicas reduciéndose los impuestos de exportación, hasta eliminarse casi por completo con el fin de alentar a las exportaciones. Sin embargo era notorio que para 1959 los márgenes de ahorro público habían disminuido la inversión, y que el volumen de los recursos internos y los mecanismos eran insuficientes para mantener la estabilidad monetaria. Esto hacía imperativo la utilización de crédito externo, el cual fue fácil de obtener debido a la liquidación de las deudas de los régimen anterior a la revolución así como la diversificación de organismos internacionales de crédito.

El Banco de México por su parte, había afinado sus mecanismos para financiar los deficientes del tesoro público en volúmenes sustanciales, a través de la elevación del encaje legal de las demás instituciones de crédito ya no solamente de los bancos de depósito y su liberalización condicionada, si se invertían esas reservas en valores estatales. La conjugación de estos mecanismos con el uso del crédito externo y el aumento de los ingresos derivados de las reformas fiscales y la mejoría de métodos de recaudación, permitieron que tanto en el sexenio de López Mateos como en el de Gustavo Díaz Ordaz , pudiese mantenerse un ritmo de crecimiento nacional (7% de promedio anual en el PIB) notablemente superior al crecimiento demográfico, con estabilidad internacional de la moneda mexicana, con libertad de cambios y con una moderada inflación.

Esto permitió una estabilidad macroeconómica apoyado en la política de encaje legal y las reformas fiscales, teniendo como principal generador de recursos al sector Bancario que financiaba al sector privado. La inexistencia de un mercado de Valores Gubernamentales hizo que se utilizaran las reservas para financiar al Gobierno, causando que las demás instituciones financieras se estancaran, causando también mecanismos e instrumentos de crédito limitados propiciando una tendencia a solicitar prestamos al exterior.

### 2.2.2. AÑOS RECIENTES 1970-1990

A principios de la década de los 70's. se inician una serie de cambios en el SFM., que surgen de los cambios que se dieron en estos años, las condiciones y políticas de la economía fueron cambiando y fue necesario adoptar nuevas medidas. A partir de 1972 el SFM. tuvo problemas derivados de la política de fijación de la tasa de interés y su estructura que era basada principalmente en la banca, esto creaba un ambiente propicio para la inestabilidad financiera ya que el sistema estaba muy ligado a cambios externos en la tasa de interés.

"Mientras que en los años sesenta, con la estabilidad macroeconómica las tasa de interés podían ser fijadas a un nivel que representara tasas reales positivas, incentivando el ahorro a partir de 1972, cuando la política fiscal y en consecuencia la monetaria se volvieron expansivas, la respuesta de las tasas de interés fijadas exageradamente fue lenta e insuficiente, resultando en tasas reales de interés negativas."(18)

La captación del ahorro disminuyó creando inflación, para tratar de solucionar estos problemas se inicia un proceso de liberalización de las tasas de interés. Las tasas del sistema de Crédito Regulado dejaron de aplicarse después de 1974, en 1975 se expidió la Ley el Mercado de Valores.

También se recurrió al sector externo, México solicitó prestamos, estos aspectos perfilaban una etapa de crisis económica que durante el Gobierno de Luís Echeverría (1970-1976)

(18) Miranda Cortés, Antonio,...Op. Cit.p.133.

se iniciaban ciclos especulativos (previando devaluaciones monetarias y fugas de capitales).

Desde esta perspectiva inicia la política económica del Presidente José López Portillo (1976-1982) que iniciaría con la evolución de la Banca Especializada a la Banca Múltiple y la creación de un mercado de deuda pública.

"Ese año de 1976, el 18 de marzo se publican en el Diario Oficial las reglas de la Banca Múltiple, entendiéndose como la sociedad que tiene la concesión del Gobierno Federal para realizar las operaciones de Banca de Depósito, Financiera e Hipotecaria, sin perjuicio de otras concesiones que tuvieren para realizar otras operaciones previstas por la ley". (19)

En 1975 habían 243 instituciones Bancarias y para 1981 existían 36 multi-bancos, de los cuales Bancomer y Banamex tenían el 42.19% de sus activos, si se consideran los activos del Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banca SERFIN, S.A., Banco Mexicano Somex, S.A. y Multi-banco COMERMEX, S.A., el 76.26% del total de los servicios.

El tránsito gradual de la Banca especializada a Múltiple, fue un notable avance hacia la liberalización de la intermediación crediticia. Hasta esa época las instituciones de crédito sólo podrían actuar en un mismo mercado financiero y sus operaciones estaban muy limitadas y reguladas. La transformación de los bancos no solamente les permitió diversificar sus riesgos, o cual justifica una menor regulación, sino que propició el

19) Villegas, Eduardo, Rosa Ma. Ortega, ...Op.Cit.p.23.  
acceso de dichas instituciones a nuevos mercados, mediante la ampliación de la gama de operaciones que podían realizar.

Históricamente, ante las limitaciones que suponía del actuar en un solo mercado, las instituciones de crédito se fueron vinculando patrimonial y operativamente, desde finales de los sesenta, formando grupos financieros. Se iniciaba, de hecho, una tendencia hacia la realización de la intermediación crediticia de un modo más amplio. Las autoridades financieras, reconociendo las ventajas económicas de la asociación de intermediarios, propiciaron las reformas al marco normativo que hicieran dicha asociación viable. De modo gradual. para evitar situaciones inconvenientes o interrupciones en la prestación de los servicios bancarios, se fueron uniformando las operaciones pasivas y activas de las diversas instituciones de crédito y, en consecuencia, se igualó su regulación.

"Este proceso permitió también mejorar drásticamente el tamaño relativo de los Bancos, logrando, a través de fusiones y diversificación de riesgos, un sistema más equilibrado, eficiente y competitivo. Para principios de los ochenta la totalidad de los Bancos en México eran Múltiples"(20)

Otro punto importante en el proceso de ordenación económica fue la formación de un mercado de deuda pública. Los principales pasos fueron la ya mencionada Ley del Mercado de Valores de 1975 y la creación de los CETES en 1978.

La Ley del Mercado de Valores introdujo dos impor-

(20) NAFIN, El Mercado de Valores, núm. 22, nov. 15 de 1990.

tantes cambios para el SFM. Primero, se actualizó la estructura del mercado de valores y de los intermediarios bursátiles. Segundo, creó una estructura institucional para las casas de bolsa, se les fijaron requerimientos mínimos de capital y se les sujetó a una regulación formal. Dicha ley implicó un progreso importante para el sistema financiero, y fue decisiva en la creación de un mercado de capitales en México.

Los Certificados de la Tesorería (CETES) representaron la base para la futura operación del mercado de dinero y para la creación de un mercado de deuda pública. En el corto plazo, su tasa de rendimiento se convirtió en la tasa más representativa del mercado de dinero. Adicionalmente los CETES abrieron la posibilidad de sustituir las transferencias del Crédito obligatorio de los bancos comerciales al Gobierno, mediante la emisión directa de deuda interna.

En general durante el período de 1976-1981 se dieron cambios en el SFM. para tratar de solucionar algunos problemas, estos cambios fueron en relación a un proceso de liberalización financiera que se apoyó en la transformación de la banca especializada a la multibanca y la introducción de valores gubernamentales como CETES y PETROBONOS, sin embargo no fueron suficientes para estabilizar y dar crecimiento al sistema financiero; viejas prácticas, la política de interés y el encaje legal seguían siendo determinadas de manera externa, y aunque se trató de no depender del sector externo se hacía más difícil controlar los flujos de inversión y de capital en el SFM.

El Gobierno mexicano seguía financiando su déficit con las reservas bancarias, a demás de utilizar el recurso de endeudamiento externo. A la caída de los precios del petróleo en 1981 la situación se hizo más difícil, pues buena parte del gasto público se financiaba con los ingresos que generaba la venta de petróleo.

La combinación de estos factores, así como la dificultad de mantener una tasa de interés a la par del extranjero, provocó una devaluación monetaria.

Las necesidades de financiamiento externo e interno hizo que el Estado no pudiese cambiar su política expansionista por una política contraccionista, los resultados fueron negativos ya que el proceso de devaluación siguió y ante este panorama de inestabilidad se creó una gran desconfianza entre los inversionistas que para protegerse demandaron más divisas extranjeras, formando un ciclo especulativo en los mercados financieros.

Dentro de este marco el 1ero. de septiembre de 1982 el presidente José López Portillo decretó la nacionalización de la banca como una medida necesaria que tomó el Estado para poder controlar la situación.

"Frente a esta situación el 1ero. de septiembre de 1982, dice en que al final del VI y último informe de gobierno, José López Portillo informó del decreto que nacionalizaba la banca privada, a excepción del Banco Obrero y Citybank NA.; no se nacionalizaron las organizaciones auxiliares de crédito ni las oficinas de representación"(21)

(21) Villegas, Eduardo y Rosa Ma. Ortega...Op. Cit. p.30.

Esto básicamente con la intención de controlar el y tipo de cambio y de destinar más recursos de ahorro en inversión para financiamiento del desarrollo, al menos, hasta que la deuda externa no fuera tan pesada y para disolver grupos financieros e industriales constituidos en torno a los bancos y permitió un mejor balance de los recursos financieros. Después de la nacionalización de la banca las casas de bolsa adquirieron una mayor relevancia.

Con estas medidas inicia el período presidencial de Miguel de la Madrid Hurtado (1982-1988) que desde el inicio, promueve un programa de ordenación económica que empezaron a funcionar hasta 1983, también cabe mencionar el Plan Nacional de Desarrollo, dentro del cual destacaban cuatro puntos:

1. Conservar y fortalecer las instituciones democráticas.
2. Vencer la crisis.
3. Recuperar la capacidad de crecimiento.
4. Iniciar los cambios cualitativos que requiere el país en sus estructuras económicas, políticas y sociales.

En 1984 el 9 de marzo se comunicó que las empresas que la banca poseía en el momento de su nacionalización serían vendidas a los anteriores accionistas de los bancos. Se reprivatizó la banca y seguía el crecimiento de los intermediarios financieros no bancarios, el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL) y la Calificadora de Valores (CAVAL). Esto indujo, por parte de los inversionistas, una mayor demanda de instrumentos líquidos y de corto plazo, que solamente las casas de bolsa podían satisfacer.

Los bancos se vieron restringidos a operar con depósitos a plazo y cuentas de cheques como sus principales instrumentos, lo cual implicó una desventaja relativa. A partir de 1985, los bancos estuvieron en posibilidad de competir con los intermediarios financieros no bancarios, ofreciendo servicios similares para inversiones en valores y financiamiento.

En 1988 iniciaron los cambios que determinarían la estructura actual, en este año tomó la presidencia Carlos Salinas de Gortari por el período (1988-1994), y que pese a los cambios descritos el SFM. no se había liberalizado.

"Los intermediarios no podían determinar las características de sus operaciones. Ciertamente, la regulación sobre tasas de interés activas se había removido gradualmente, desde los setenta, dada la complejidad y poca efectividad de un esquema que, además de establecer canalizaciones obligatorias del crédito, fijaba tasas máximas a cada una de las canalizaciones obligatorias del crédito, fijaba tasas máximas a cada una de tales canalizaciones. Por ello, aprovechando la flexibilidad que la creación del concepto CCP (costo porcentual promedio de captación) proporcionó en 1974, paulatinamente se fueron liberando las tasas activas, hasta quedar limitada la regulación a ciertos renglones prioritarios-como el de vivienda y agropecuario. Sin embargo, en el lado de las operaciones pasivas la historia era distinta. Motivada, por un lado, por un temor a la captación interesada más en ganar mercado que ganar dinero y, por el otro, por una preocupación sobre el costo del crédito; la regulación de las tasas pasivas duró más tiempo, como ocurre, por cierto, en la mayoría de los países - recuérdese la "Regulación Q" de las autoridades norteamericanas-. Adicionalmente, como parte del programa de estabilización, Pacto de Solidaridad Económica, se establecieron límites al financiamiento de la banca al sector privado, dentro de un esfuerzo por reducir las presiones sobre la demanda agregada. Así pues, el panorama para 1988 era uno de excesiva regulación: restricciones crediticias directas, vía topes al crédito y a tasas de interés pasivas, así como un régimen de encaje legal y canalización selectiva del crédito"(22)

En este escenario, la restricción crediticia ya mencionada y el establecimiento de tasas por "decreto" en niveles abajo del equilibrio de mercado, produjeron una diferencia notable entre tasas activas y pasivas de la banca, que tuvo como resultado, un desarrollo de un mercado informal extrabancario en el que las tasas se determinaban libremente. La expansión de este mercado amenazó la intermediación bancaria.

Ante este fenómeno, las autoridades financieras autorizaron a los bancos captar mediante instrumentos llamados aceptaciones a tasa libre y a invertir los recursos sin más limitación que la observancia de un coeficiente de liquidez de 30%. El coeficiente de liquidez debía mantenerse invertido en títulos gubernamentales o en depósitos en el Banco de México. Esta medida permitió la liberalización de gran parte de la intermediación bancaria.

En abril de 1989 se completó la liberalización con disposiciones semejantes al resto de los instrumentos de captación, dando como resultado que el sistema bancario aumentara su cartera de crédito, desplazando la demanda en el mercado informal.

En la estructura del SFM., importa destacar que a pesar de la separación formal entre intermediarios, el proceso de integración continuó en la práctica, aunque con limitaciones. Los intermediarios no bancarios continuaron su integración en el plano patrimonial, mientras que en el operacional, las casas de bolsa empezaron a tomar mayor importancia, pues crearon instrumentos similares a los bancarios. Los bancos respondieron incrementando sus productos por ejemplo: la cuenta maestra.

En junio de 1990, el congreso aprobó una reforma institucional que introdujo modificaciones al régimen de la propiedad de la banca, introdujo un esquema de banca mixta mediante la reprivatización de la banca comercial e hizo posible retomar la tendencia de la banca universal. Dicha reforma hizo necesario un nuevo marco jurídico que se publicó el 18 de julio de 1990 en el Diario Oficial de la Federación, esta reforma se realizó en tres aspectos en materia financiera:

(22) NAFIN. El mercado de valores, 1 dic. 1990, núm.23.p.30.

- Ley de instituciones de Crédito.
- Ley para regular las Agrupaciones Financieras.
- Reformas y adicionales a la Ley del Mercado de Valores.

La Ley de Instituciones de Crédito regula los términos en que el Estado habrá de ejercer su rectoría sobre el sistema bancario mexicano. Dispone lo concerniente a la prestación de servicio de la banca y crédito, define las características de las instituciones bancarias, su organización y funcionamiento, establece lo necesario para que el sistema bancario tenga un desarrollo sano y equilibrado y para que sus instituciones se ajusten a correctos usos y prácticas. Asimismo, la Ley prescribe las medidas tendientes a proteger los intereses del público.

La Ley para regular las Agrupaciones Financieras , toma en cuenta la tendencia de la banca universal, es decir la prestación de servicios financieros dentro de bloques comerciales formado por varios países. Reconociendo jurídicamente las agrupaciones de esta clase con el propósito de dar un mayor dinamismo al sistema y dar un mejor servicio a los usuarios.

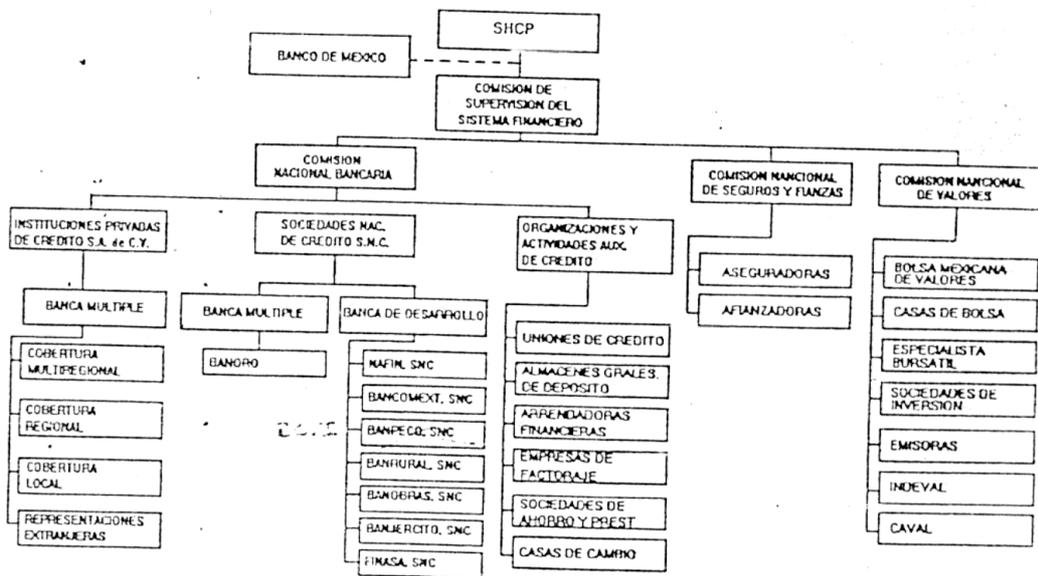
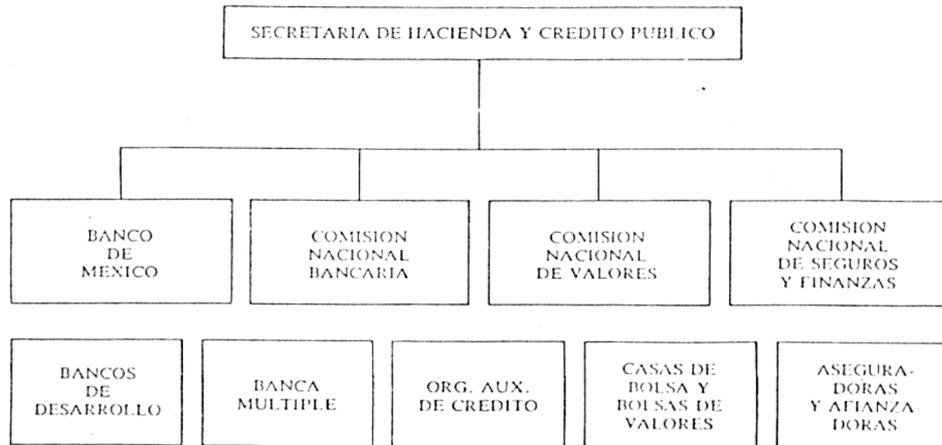
Las Reformas y adiciones a la Ley del Mercado de Valores, obedecieron básicamente a la necesidad de adaptar el marco jurídico de las casas de bolsa ala existencia de agrupaciones financieras encabezadas por dichos intermediarios. Igualmente, se adecuaron las normas relativas al capital social de las propias casas de bolsa para permitir la inversión extranjera, hasta en un 30% en total, y hasta en un 10% de tenencia individual. De esta manera, se otorga un tratamiento similar a todos los participantes del SFM.

Estas modificaciones implican un proceso de modernización, que determinaron la estructura actual del SFM que no ha tenido cambios importantes a la fecha.

A continuación se traza un organigrama del Sistema Financiero Mexicano.

2.2.3 ESTRUCTURA ACTUAL DEL SISTEMA FINANCIERO MEXICANO

2.3. LA BANCA DE DESARROLLO COMO ALTERNATIVA DE



## FINANCIAMIENTO

El concepto de Banca de Desarrollo surge al emitirse la nueva legislación bancaria y crediticia derivada de la nacionalización de la banca decretada el 1º de septiembre de 1982. Para 1984, la ley reglamentaria del servicio público de banca de crédito sustituye a la de 1982, establece que el servicio público de banca de crédito será prestado exclusivamente por el Estado, a través de instituciones estructuradas como sociedades nacionales de crédito, las cuales funcionarán como **banca múltiple de desarrollo**.

A raíz de esta nacionalización, se inicia un proceso de cambio institucional que modifica el sistema de intermediación financiera en México. Dicho cambio se da en el marco de diversas reformas a la Constitución, dentro del ámbito económico son reformados los artículos 25, 26 y 28 constitucionales.

Las actividades de la banca de desarrollo y banca múltiple se realizan de acuerdo con el marco jurídico de intermediación financiera, que corresponde a la Ley Orgánica del Banco de México; la ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito; la Ley de Sociedades de Inversión Y la Ley de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito, bajo una perspectiva material conforme con los lineamientos y objetivos del Plan Nacional de Desarrollo y de los Programas nacionales y sectoriales aplicables, de tal consecución de los objetivos de la política económica.

Ahora bien, con respecto a la política económica la Banca de Desarrollo interactúa con la planeación del país. Aquí cabe mencionar lo que Leopoldo Solís escribe al respecto:

"Para mantener una economía en uso pleno de su capacidad productiva, la política económica dispone del otorgamiento sistemático de medios y fines, como un instrumento valioso que suministra y asegura en plan formal de desarrollo económico"(23)

(23) Solís, Leopoldo. Perspectivas de la Planeación. Banco de México, 1980, p.5

### 2.3.1 CARACTERISTICAS DE LA BANCA DE DESARROLLO

De acuerdo con Carlos Zorrilla de la Garza Evia, las características de la Banca de Desarrollo son las siguientes:

"...se trata de intermediarios financieros, no sólo de inversionistas ya que participan la movilización del ahorro a través de mercado, esto es, tienen operaciones bancarias activas y pasivas...existen bancos de desarrollo en los que sus operaciones pasivas son mínimas por lo que la mayor parte de sus operaciones activas son financiadas con recursos fiscales. De cualquier forma esta notable característica de la banca de desarrollo es válida, ya que la ley les autoriza (art.31 LRSPBC) a realizar todas las operaciones pasivas, activas y de servicios que requieran para el mejor cumplimiento de su función.

...otro rasgo característico de la banca de desarrollo es que se trata de intermediarios financieros especializados que se distinguen de la banca comercial por el plazo de los créditos que otorgan y por los criterios que utilizan en la evaluación de proyectos tratando de valorar fundamentalmente las características objetivas del usuario.

...se caracteriza también, que dentro de los servicios financieros que ofrece, se comprenden, además del otorgamiento de crédito, la intervención accionaría la garantía de prestamos por parte de terceros y la colocación de emisiones de bonos.

...la banca de desarrollo se desempeña también como agente financiero dentro y fuera del país, sirviendo como catalizador a la inversión.

...participa en actividades de promoción como: sugerir mejoras a los proyectos que se someten a su consideración; ayudar a encontrar socios técnicos y empresariales; realizar estudios de viabilidad...en suma, la gama de servicios ubicados en el ámbito del extensionismo y la asistencia técnica.

Pero quizá las más relevantes de las características de la banca de desarrollo, señala Zorrilla, es que concede créditos con tasas de interés preferencial respecto de los niveles de mercado, como un instrumento para canalizar inversiones hacia determinados sectores o actividades prioritarias o trascendentes para el desarrollo del país.(24)

### 2.3.2. PRINCIPALES BANCOS DE DESARROLLO EN MEXICO

Con referencia a los Bancos que integran la Banca de Desarrollo la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito establece que las instituciones de banca de desarrollo realizarán además de la operaciones activas, pasivas y de servicios autorizadas, las operaciones necesarias para la adecuada atención del correspondiente sector de la economía nacional y el cumplimiento de las funciones y objetivos que les sean propios de acuerdo a los determinados por sus propias leyes, por lo que la Banca de Desarrollo cuenta con los siguientes integrantes.

Nacional Financiera, S. N. C. (NAFIN)

Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C. (BANCOMEXT)

Banco Nacional del Pequeño Comercio, S. N. C. (BANPECO)

Banco Nacional de Comercio Rural, S. N. C. (BANRURAL)

(24) Zorrilla de la Garza Evía, Carlos."El Papel de las instituciones financieras en el desarrollo económico". Nacional Financiera. Banca de Fomento". Memoria VII Seminario sobre Financiamiento y Promoción Industrial, Nafinsa-Alide, julio de 1984.

Banco Nacional del Ejército, Fuerza Aérea y Armada, S. N. C. (BANJERCITO)

Financiera Nacional Azucarera, S. N. C. (FINASA) y

Banco de Obras y Servicios Públicos, S. N. C. (BANOBRAS)

Entre los fideicomisos por tipo de intermediario con que se cuentan son:

Banco de México:

FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación a Agricultura).

FONDO (Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura)

FEGA (Fondo Especial de Asistencia Técnica y Garantía para el Crédito Agropecuario)

FEFA (Fondo Especial de Financiamiento Agropecuario)

FOVI (Fondo de Operación y Descuento Bancario A la Vivienda)

FIDEC (Fondo para el Desarrollo Comercial)

FOPESCA (Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras)

Nacional Financiera, S. C. N.

FONATUR (Fondo Nacional de Fomento al Turismo)

FONART (Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías).

FONAPESCA (Fondo Nacional para el Desarrollo Pesquero).

Banco Nacional de Crédito Rural, S. N. C.

FICART (Fideicomiso para Créditos en Áreas  
De Riesgo y Temporal).

Financiera Nacional Azucarera, S. N. C.

FISAZUCAR (Fideicomiso del Azúcar).

Considerando que el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías es el tema que mueve esta investigación, y siendo una institución regulada por la Financiera Nacional, buscamos la vinculación con el Banco de Comercio Exterior por lo que de la lista anterior únicamente tomaremos por orden de importancia las siguientes instituciones:

Nacional Financiera

Banco Nacional de Comercio Exterior; y

Fondo Nacional para el fomento de las Artesanías.

2.3.2.1. ANTECEDENTES Y ORGANIZACION DE NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.

Nacional Financiera nace el 30 de junio de 1934 e inicia sus operaciones el 2 de julio de ese año su objetivo principal es:

"...restituir la liquidez al Sistema Bancario Mexicano mediante la venta de los bienes inmuebles que formaban parte importante del activo fijo de las instituciones de crédito".(25)

En 1940 su Ley Orgánica la facultó para actuar como promotora tanto del campo industrial como del mercado de capitales.

En 1947, se canalizan sus actividades hacia la promoción industrial, además inicia sus funciones como agente financiero del Gobierno Federal.

En 1981 Nacional Financiera, S.A., se transforma en Nacional Financiera, S. N. C. debido a la estatización de la banca decretada por el gobierno mexicano, así es como nace el principal instrumento del Gobierno con objetivo de apoyar el crecimiento de la micro y pequeña y mediana empresa.

El 12 de julio de 1985, se publica el Decreto en el Diario Oficial de la Federación, donde Nacional Financiera se transforma en Sociedad Nacional de Crédito, Institución de Banca de Desarrollo, conservando su personalidad jurídica y patrimonios propios.

Tratando de seguir una cronología en nuestro trabajo encontramos que:

(25) Véase. Manual Básico de Organización de Nacional Financiera, S. N. C., Nacional Financiera. Julio 1992.p.7.

"El año de 1987 marcó el cambio estructura que actualmente tienen lugar en Nafin, ya que ese año se le incorporó operativamente el Programa de Apoyo integral a la industria Media y Pequeña (PAI). En base en las directrices del Plan Nacional de Desarrollo (PND) y de acuerdo con los lineamientos marcados por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, se inscribe la conveniencia de incorporar otros fondos de fomento a la institución, como el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN) y el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) en 1988, y el Fideicomiso para el Estudio y Fomento de Conjuntos, Parques, Ciudades Industriales y Centros Comerciales (FIDEIN) en 1989" (26).

Para 1989 es introducido el concepto de "banca de desarrollo de segundo piso", constituyéndose en complemento importante de la estructura con que cuenta la banca de primer piso, para el apoyo de proyectos prioritarios a través del descuento de créditos.

En la actualidad, se rige por lo dispuesto en su Ley Orgánica y Reglamento Orgánico, publicados en el Diario Oficial de la Federación en el 26 de diciembre de 1986 y el 2 de abril de 1991 respectivamente. Nacional Financiera promueve en primer instancia a la micro y pequeña empresa para su modernización y la otorgamiento de créditos.

(26) Miranda Cortés, Antonio. Op. Cit.p.158.

## ORGANIGRAMA GENERAL DE NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.

En seguida analizaremos a groso modo las funciones más importantes de los órganos de gobierno que forman el organigrama de Nacional Financiera y comparten la responsabilidad de restituir la liquidez al Sistema Bancario Mexicano buscando las estrategias correctas en atención de la micro y pequeña empresa para mejorar la competitividad y productividad.

\* - Consejo Directivo: Máximo órgano de gobierno de Nacional Financiera, encargado de acordar la realización de todas las operaciones inherentes a su objetivo, toma como base las políticas, lineamientos y prioridades que establece el Ejecutivo Federal.

- Dirección General: Ejecuta resoluciones tomadas por el Consejo Directivo, actúa como delegado Fiduciario General, celebra convenios, ejecuta actos de dominio, emite y negocia títulos de crédito, presenta los informes de actividades, programas operativos, financieros y presupuestos de gastos para su aprobación y realiza todos aquellos actos que contribuyen al logro de los objetivos. Cuenta además con, dos Coordinaciones que la auxilian; por un lado la Coordinación de la Dirección General con regionales cuya tarea es dar seguimiento a los compromisos y acuerdos del Presidente de la República, y del Director General, derivado de sus visitas de trabajo a las Entidades Federativas y atender los planteamientos de las Direcciones Regionales.

También es su función lograr el enlace entre la Oficina Central y la Direcciones Regionales; dar a conocer los avances en los proyectos asignados a cada área y participar en la organización de las visitas de trabajo que realiza el Director a las entidades federativas y a las direcciones regionales.

Por otro lado, la Dirección General cuenta con la Coordinación Técnica establece y opera el sistema de seguimiento de asuntos de mayor relevancia y de los programas prioritarios de la institución, así como el control de gestión de la Dirección General. También, tiene la responsabilidad de dar seguimiento a los acuerdos del Director General con el presidente de la República, con el Secretario de Hacienda y Crédito Público y con los titulares de las áreas de la institución, así mismo funciona como secretariado técnico del Consejo Directivo, por lo que coordina el cumplimiento oportuno de los eventos, compromisos y metas institucionales.

- Direcciones Adjuntas y Contraloría General: Nacional Financiera cuenta con cuatro Direcciones Adjuntas:

Dirección Adjunta Financiera.

Dirección Adjunta de Financiamiento.

Dirección Adjunta Corporativa.

Dirección Adjunta de Administración y Asuntos Jurídicos.

Son responsables de implantar y controlar a nivel institucional los programas encomendados a Nacional Financiera y encargadas de diseñar y emitir la normatividad, políticas y lineamientos de cada una de sus direcciones, para el logro de sus objetivos. Dan seguimiento a los programas de actuación y fungen como enlace entre las áreas institucionales y los órganos de decisión internos y externos. Cada Dirección Adjunta cuenta con el apoyo de direcciones, denominadas Direcciones de área que forman el llamado tercer nivel de mando dentro de la estructura orgánica de Nacional Financiera.

- Direcciones de área: Tienen como objetivos fundamentales diseñar, instrumentar y dar seguimiento a la normatividad específica y sus programas de trabajo y a los procedimientos correspondientes. Además supervisan y vigilan en su ámbito de competencia la adecuada ejecución de los programas de Nacional Financiera a nivel de institución. Evalúan los avances y resultados de la operación en materia de su competencia.

Siguiendo la rama principal del organigrama de Nacional Financiera, y después de haber definido las dos coordinaciones con que cuenta NAFIN y las Direcciones donde se apoya, encontramos los siguientes componentes por orden de importancia en el organigrama:

- Dirección de Capacitación y Asistencia Técnica Empresarial.
- Dirección de Investigación y Desarrollo.
- Direcciones Regionales.
- Representaciones estatales y de plaza.

La Dirección de Capacitación y Asistencia Técnica Empresarial: Es responsable de diseñar y determinar los paquetes básicos de Capacitación y Asistencia Técnica orientados a la formación de empresarios y dirigir su ejecución. También coordina, administra y evalúa los programas de capacitación dirigidos a intermediarios financieros y al propio personal de la Institución.

Dirección de Investigación y Desarrollo: Le corresponden llevar a cabo la investigación macroeconómica y estratégica del entorno económico y al diseño de los perfiles de nuevos nichos de actividad para la Institución.

También planea y supervisa la recopilación, proceso y sistematización de la información técnica, estadística y

bibliográfica de la Institución y la impresión y distribución de publicaciones oficiales internas y externas. Para eso cuenta con una Subdirección de Prensa encargada de planear y supervisar las actividades relacionadas con la difusión de imagen de Nacional

Financiera como institución de banca de segundo piso, a través de los diferentes medios de comunicación.

Direcciones Regionales: Su principal objetivo es representar a Nacional Financiera en la concertación y coordinación de proyectos con las autoridades y empresarios de su región y supervisión de los programas operativos que se desarrollan en las gerencias estatales, de acuerdo con las políticas generales dictadas por Oficina Matriz. Administra los recursos humanos, materiales, presupuestales y técnicos de la propia dirección y de las

Oficinas de su ámbito geográfico. Son responsables de supervisar y evaluar que la información contable, fiscal y operativa se apegue a los criterios y lineamientos emitidos por la Controlaría General de la Institución, asimismo verifican que las operaciones realizadas en cada una de las oficinas estatales y de plaza que integran la

Dirección Regional, los fondos estatales y empresa filiales se apeguen a la normatividad institucional, a través de programas de auditorías.

Representaciones Estatales: Son una extensión de Nacional Financiera al interior del país que conforman el núcleo operativo institucional de la promoción, capacitación, asistencia técnica y descuento crediticio, en apoyo al desarrollo empresarial de la micro y pequeña empresa. Busca la concertación de acciones de los sectores bancarios, industrial, comercial y de servicios con los gobiernos estatales y municipales, a fin de apoyar los programas de financiamiento de Nacional Financiera.

Busca la concertación y apoyo para la formación de uniones de crédito y el establecimiento de fondos de fomento estatales para lograr la masividad en los programas y apoyos de NAFIN.

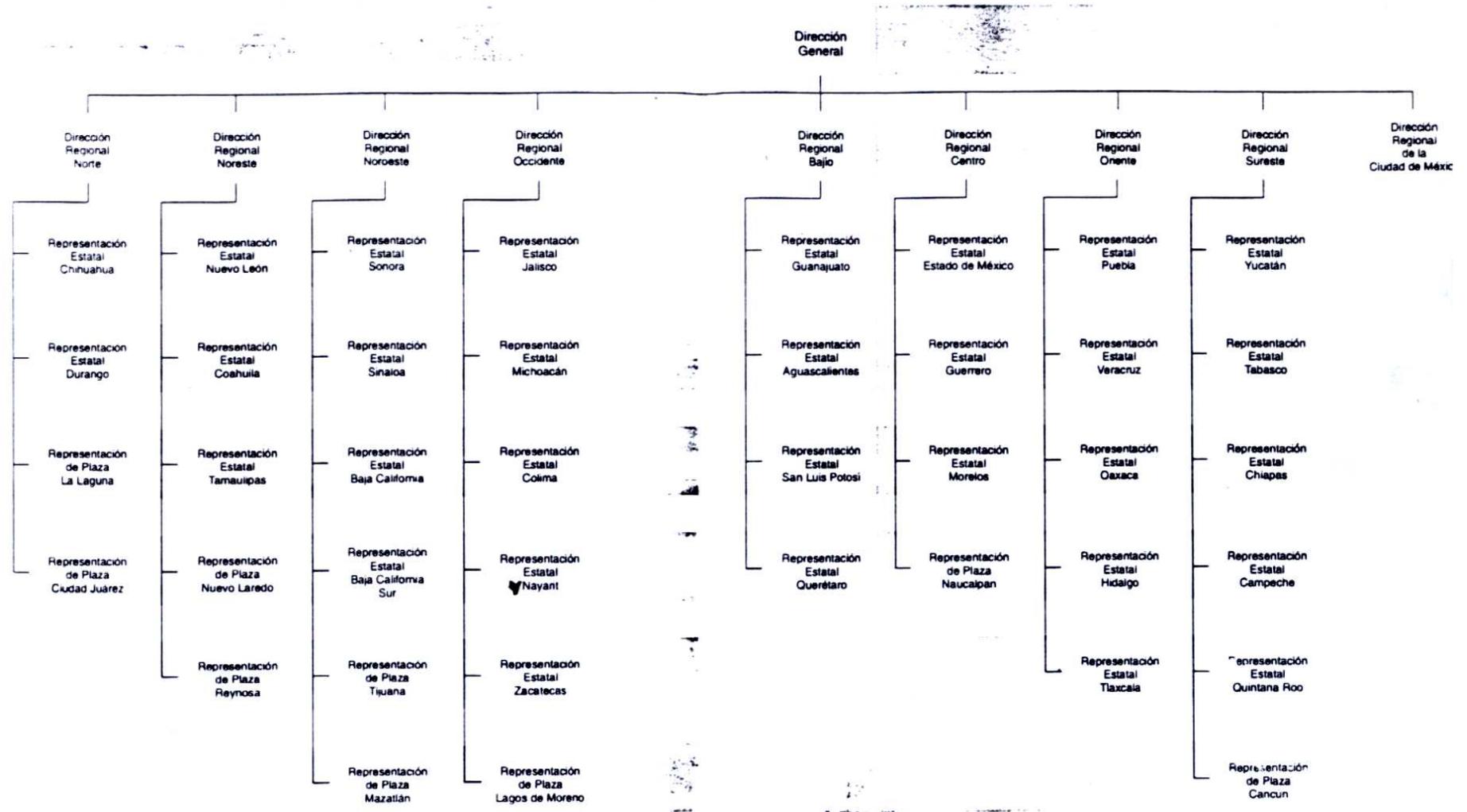
Promueve los negocios de tesorería, el control de gestión de empresas filiales en los estados y llevan a cabo la supervisión de acreditarlas.

Representación de Plaza: Las Representaciones de Plaza actúan en zonas que significan un núcleo importante para el desarrollo regional y local con las mismas funciones y actividades eminentemente operativas de todos los nichos de negocio de la Institución con extensión de las representaciones estatales, de las cuales dependen operativamente.

A continuación se muestra el organigrama de las Representaciones Estatales de Nacional Financiera por el cual nos damos cuenta de la importancia de dicha institución.

Con la basta participación de Nafinsa dentro de la economía nacional brindado apoyo y colaborando en la creación de la infraestructura nacional y de servicio es como reconocemos a Nacional Financiera exportadora, buscadora del desarrollo regional, creadora de créditos para la empresa, apoyando programas de desarrollo - creando y modernizando-, buscando la productividad y competitividad de la empresa mexicana, además tener la capacidad de brindar asesorías relacionadas con las necesidades del empresario.

ORGANIGRAMA REGIONAL DE NACIONAL FINANCIERA, S. N. C.



\* Fuente: Manual Básico de Organización de Nacional Financiera, S. N. C. Nacional Financiera. julio 1992.p.1-32.

### 2.3.3. BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR S.N.C.

#### 2.3.3.1. ANTECEDENTES.

#### LEY DE LA COMPROMEX DEL 31 DE DICIEMBRE DE 1956.

Por Ley del Congreso de la Unión, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 31 de diciembre de 1956, reformada el 31 de diciembre de 1959, se creó la Comisión para la Protección del Comercio Exterior de México, como un tribunal permanente, colegiado y mixto encargado de intervenir como conciliador y arbitro, en aquellas reclamaciones derivadas de operaciones de comercio exterior en las que sean parte importadores y exportadores domiciliados en la República Mexicana, así como también formular observaciones para la protección del comercio exterior de México contra prácticas contrarias a la crítica comercial.

Al inicio de sus labores en el año de 1959 y de conformidad con lo previsto en el Artículo 4o. del ordenamiento legal antes referido, el representante de BANCOMEXT, S.A., fue designado Secretario Ejecutivo de la Comisión.

#### LEY DEL INSTITUTO MEXICANO DE COMERCIO EXTERIOR.

Por la Ley publicada el 31 de diciembre de 1970, fue creado el Instituto Mexicano de Comercio Exterior, al que se le otorgaron entre otras facultades, la de actuar como conciliador y arbitro en las controversias en que intervienen exportadores o importadores domiciliados en México.

Es así que la Secretaría Ejecutiva de la Comisión, pasó a su nueva adscripción en el IMCE, hasta la desaparición de éste por Decreto que abroga su Ley, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1985.

## LEY ORGANICA DE BANCOMEXT, S.N.C. Y SU REGLAMENTO ORGANICO.

Por decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 20 de enero de 1986 se expidió la Ley Orgánica de BANCOMEXT,S.N.C.

### ATRIBUCIONES

1) Formular observaciones para la protección del comercio exterior de México contra prácticas contrarias a la ética comercial, sobre la aplicación de la a leyes y disposiciones en vigor, así como sobre los usos conforme a los cuales se realizan las operaciones del intercambio comercial, para trasladar sus recomendaciones a las autoridades correspondientes.

2) Proponer medidas para contribuir a evitar, contrarrestar, corregir y en su caso sugerir sanciones a prácticas comerciales de empresas o personas públicas o privadas, que tengan o puedan tener efectos nocivos para la práctica del libre comercio exterior, tales como: a) competencia desleal. b) restricciones injustificadas. c) tendencias monopolísticas. d) frenos de empresas en constitución. e) adulteraciones. y otras.

### 2.3.3.2. PROGRAMAS DE APOYO FINANCIERO Y PROMOCIONAL AL COMERCIO EXTERIOR.

El programa financiero y promocional de BANCOMEXT tiene como objetivo fundamental impulsar el comercio exterior de México buscando ampliar la oferta exportable a través de apoyos crediticios a la inversión productiva y servicios promocionales, con el fin de continuar facilitando el acceso de los exportadores a los mercados internacionales.

### 2.3.3.2.1. PRODUCTOS FINANCIEROS

BANCOMEXT ha venido desarrollando una serie de productos financieros con el propósito de apoyar integralmente las actividades de comercio exterior, fundamentalmente de empresas a desarrollar, es decir de aquellas que venden hasta el equivalente a dos millones de dólares estadounidenses en un año.

Los apoyos financieros y promocionales al comercio exterior se canalizan a través de la banca comercial, las arrendadoras financieras, las casas de factoraje y las uniones de crédito.

Los términos y condiciones generales son los siguientes:

a) Beneficiarios.- se apoya a los productores, organizaciones de productores, empresas productoras y/o comercializadoras de bienes y servicios no petroleros que exporten directa o indirectamente, o que sean exportadores potenciales.

b) Clasificación de empresas.

Tipo de empresas	Ventas de exportación directas y/o indirectas de año anterior. (mill. de dólares E.E.U.U.)
------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------

A desarrollar	Hasta 2
Intermedias	Entre 2 y 20
Consolidadas	Mas de 20

C) Sectores apoyables

- Manufacturas y servicios.
- Minero-metalúrgico.
- Agropecuario.
- Turístico.

d) Grado de integración nacional (GIN).- en el caso de créditos para capital de trabajo, los bienes y servicios deberán contener un mínimo de 30% de GIN dentro de su costo directo de producción, o bien cuando se trate de servicios, que generen ingresos netos de divisas mínimo de 30% dentro de su costo de prestación.

e) Moneda.- Exportadores directos, dólares y/o moneda nacional, para indirectos, solo en moneda nacional.

f) Destino.- exportación y/o importación.

g) Montos máximos de responsabilidad por empresa.

-----	
Tipo de operación	Monto
(Mill de dólares E.E.U.U)	
-----	
Corto plazo	Hasta 25
Largo plazo	Hasta 25
Acciones promocionales	Hasta 2.5
-----	

## CAPITAL DE TRABAJO

Para el apoyo financiero al ciclo productivo, que comprende la etapa de producción, acopio y existencias de la empresa de cualquier sector apoyable, se cuenta con la tarjeta Exporta en Dólares (para los exportadores directos) y con la tarjeta Exporta en Moneda Nacional (para los indirectos, directos y potenciales) con las cuales se facilita la etapa de autorización del crédito y la disposición de los recursos, llegando así a un mayor número de empresas.

Las empresas de cualquier sector con ventas de exportación anuales superiores a 10 millones de dólares cuentan con el Producto Financiero Capital de Trabajo Anual (CAPTA), para financiar su ciclo productivo.

En cuanto a las ventas de exportación, se dispone de dos Productos Financieros: Ventas de Exportación (VEXPO) y Ventas con Fondeo Automático de Cartera de Exportación (FACE). Con el primero se apoyan las ventas a plazo de cualquier sector a cualquier parte del mundo; y con el segundo se apoyan las ventas a plazo a EE.UU., Canadá y Puerto Rico, siempre y cuando, en este último caso se establezca la conformidad del importador de efectuar el pago directamente en la cuenta del banco extranjero fundador. Esta opción representa un menor costo financiero para el exportador.

Para las ventas en el mercado doméstico de los exportadores indirectos, se cuenta con el Producto Ventas de Exportadores Indirectos, el cual se realiza a través de las empresas de factoraje bajo la mecánica operativa de estas Organizaciones Auxiliares de Crédito, así como a través de la banca comercial.

## PROYECTOS DE INVERSION EN MEXICO.

Para la compra de partes para la mejora de la planta productiva se cuenta con dos productos financieros, que a saber son: Tarjeta Exporta para el Apoyo al Equipamiento y Unidades de Equipos Nacionales.

## IMPORTACIONES

Para la importación de insumos, partes y refacciones se cuenta con cuatro productos financieros:

a) PROFIME.-financiamiento a las importaciones realizadas por exportadores directo bajo la modalidad de reembolso de facturas de compra de último mes.

b) Importación de insumos (CCI/PDP).- los exportadores directos de cualquier sector pueden realizar sus importaciones mediante el establecimiento de CCI para efectuar el pago de contado al proveedor, aprovechando de esta forma las líneas de importación establecida con instituciones financieras de exterior.

c) Importación de insumos de Centroamérica (FICE).

d) Importación de Productos Básicos (CCC/EDC).- esta es para la importación de EE.UU. y Canadá.

Asimismo, se apoyará a la Importación de Unidades de Equipo de otros países cuyo pago se haya pactado con financiamiento de las líneas de importación garantizadas por sus EXIMBANK, a plazo de hasta 5 años.

## ACCIONES PROMOCIONALES

Estas se clasifican en cuatro: para la comercialización, para el desarrollo tecnológico, para la promoción y para la capacitación.

Dentro de las acciones para la Comercialización, se encuentran Productos Financieros para apoyar hasta el 85% de los gastos implícitos.

Para el Desarrollo Tecnológico se han establecido los productos financieros de apoyo a la realización de estudios de factibilidad técnica y financiera de proyectos de exportación, así como la elaboración de estudios para desarrollar nuevas tecnologías.

Las acciones para la promoción incluyen Productos Financieros que contemplan apoyos para efectuar gastos de viajes de promoción, de organización y participación de ferias mexicanas de exportación e internacionales, envío de muestras, licitaciones internacionales y publicidad.

Las acciones para la Capacitación establecen apoyos para los gastos en el entrenamiento y la asesoría en comercio exterior y en procesos productivos.

#### GARANTIAS

Al realizar un contrato con BANCOMEXT se origina toda una gama de garantías en el proceso de producción y de exportación y/o importación.

#### 2.3.3.2.2. PROMOCION GLOBAL

Los apoyos de promoción global que ofrece BANCOMEXT consisten en un conjunto de actividades orientadas a proporcionar información, asesoría básica, formación técnica y capacitación a la comunidad empresarial en general sobre todo a las empresas A Desarrollar, que se inician en la exportación.

#### a) ACTIVIDADES DEL CENTRO DE SERVICIOS AL COMERCIO EXTERIOR

El Centro de Servicios al Comercio Exterior ofrece a la comunidad de comercio exterior, nacional y del extranjero, una amplia gama de servicios de asesoría, que va desde la asesoría de tipo legal hasta la de tipo internacional, aquí podríamos decir que no existe tema referente al comercio internacional en el que se te pueda asesorar, ya que lo mismo te proporciona una asesoría técnica, comercial, legal que financiera, todo esto gracias a que cuenta con una sofisticada red de información que podríamos calificarla de completa y/o excelente.

b) PROMOCION SELECTIVA

BANCOMEXT apoya el fomento a las exportaciones de un grupo de productos a nuevos mercados, o para incrementar los mismos en los mercados ya atendidos, buscando vincular en forma permanente la oferta exportable actual y potencial con la demanda internacional.

Esta promoción selectiva permite emplear recursos humanos y financieros de modo eficiente y obtener un efecto significativo en el crecimiento de las exportaciones, pues concentra los esfuerzos promocionales en grupos de productos determinados para adecuarlos a la dinámica de la oferta y demanda internacionales.

La selección de sectores y grupos de productos toma en cuenta los nichos de mercado detectado por las Consejerías Comerciales de BANCOMEXT en el extranjero, así como elementos de competitividad internacional identificados por la institución y otros organismos.

Los instrumentos que apoyan esta promoción selectiva son:

-Ferias y misiones comerciales

-Proyectos Producto-Mercado

-Proyectos especiales.-se continuara impulsando proyectos no tradicionales que desarrollen oferta exportable o que eliminen cuellos de botella que entorpecen el comercio exterior del país.

-Consejerías comerciales.- estas se encuentran ubicadas en lugares estratégicos para el comercio de México

-Direcciones Regionales y Gerencias Estatales.- BANCOMEXT proporciona apoyo promocional y asistencia técnica a las empresas interesadas, contando con la cooperación de los gobiernos de los Estados.

### 2.3.3.3

## FONDO NACIONAL PARA EL FOMENTO DE LAS ARTESANIAS (FONART)

### DEFINICION Y OBJETIVO

El Fondo Nacional para el fomento de las Artesanías (FONART) es una entidad de la Administración Pública Federal, descentralizada, con carácter de Fideicomiso Público, constituido en Nacional Financiera por mandato del Ejecutivo Federal y sectorizado en la Secretaría de Educación Pública (SEP).

El Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART) tiene como objetivo el impulsar la producción de artesanías nacionales, procurando tanto la preservación como la elevación de su calidad artística, así como del nivel de ingresos del artesanado; todo ello a través de acciones de apoyo financiero, comercial y de difusión de los valores culturales y estéticos contenidos en las expresiones del arte popular.

El objetivo general se descompone en cinco finalidades y objetivos específicos, asentados en el Contrato mediante el que se constituyó el Fideicomiso y en su convenio.

1. Procurar un mayor ingreso a los artesanos del país.
2. Adquirir con cargo al patrimonio del propio Fideicomiso productos artesanales.
3. Comercializar directa e indirectamente productos artesanales.
4. Fomentar el sentido artístico de las artesanías mexicanas.
5. Conceder créditos y otorgar anticipos a los artesanos proporcionando a los mismos la asistencia técnica y administrativa que requieran.

### 2.3.3.3.2 SERVICIOS PRESTADOS POR FONART

FONART presta los siguientes servicios para dar cumplimiento a sus fines y objetivos.

1. Adquirir directamente y a precios justos, la artesanía ofertada por los productores.

2. Comercializa a nivel nacional e internacional la mercancía adquirida al artesano, mediante una red de tiendas distribuidoras en el país y una oficina de Comercio Exterior.
3. Otorgar créditos a los artesanos que conforme a las Políticas del Fondo.
4. Proporciona asesoría técnica a los artesanos del sector en áreas que van desde la producción hasta el diseño.
5. Instrumenta concursos regionales y nacionales, por rama o generales de artesanías.
6. Realiza exposiciones temporales en galerías del Fondo U tros recintos.
7. Difunde los valores culturales y artísticos inherentes Al arte popular a través de medios impresos, electrónicos y directos, tales como conferencias y otros.
8. Asiste a ferias nacionales e internacionales con las piezas más representativas del arte popular mexicano.

#### 2.3.3.3.2. SISTEMA DE ADQUISICIONES

La adquisición de la mercancía aprecios que absorban no sólo el costo de la materia prima, sino el tiempo y trabajo invertido, además de una utilidad representada el segundo tipo de respaldo económico para el productor, ya que el primero es el apoyo de otorgamiento de crédito.

El sistema de adquisiciones se estructura a partir de cinco oficinas de acopio, estratégicamente ubicadas en los principales centros de artesanías en los Estados de Jalisco, Michoacán, Oaxaca, San Luis Potosí y Distrito Federal, desde donde también se realizan las compras de los Estados circunvecinos.

Métodos alternativos complementan el sistema de compras: las rutas artesanales, convenios de compra y de venta a consignación son los principales. El primero es un proceso en el que técnicos acreditados efectúan recorridos y adquisiciones directas en comunidades artesanales. El segundo es un método por el que un especialista, a título de particular calificado, realiza compras con comisión en zonas geográficas no cubiertas por centros de acopio ni las rutas artesanales. Con los Convenios a Consignación, el Fondo adquiere la mercancías que el artesano desee exhibir para su venta.

#### 2.3.3.3.3 RED DE COMERCIALIZACION

Las artesanías adquiridas directamente al productor a través de las estrategias antes descritas, necesariamente debe ser vendida o comercializada.

Para ello FONART dispone de una red compuesta por diez tiendas o centros de venta en el mercado nacional, seis de ellas se ubican en la capital del país y las cuatro restantes operan en el interior de la República.

A nivel internacional opera a través de una Oficina de Comercio Exterior, responsable de la atención y envío de pedidos especiales del extranjero. Esta área también selecciona las piezas artesanales que participan en Ferias y Expresiones Internacionales.

El servicio de comercialización garantiza al consumidor la adquisición de la más genuina y representativa artesanía del país, y los más depurados niveles de calidad artística; todo ello, descontando el apoyo otorgado al artesano por la vía de la compra-venta de sus productos.

Por su parte, las utilidades devengadas de las transacciones comerciales, se destinan a sufragar los gastos correspondientes a la operación del FONART y/o fortalecer el fondo financiero que constituye la fuente crediticia por excelencia.

#### 2.3.3.3.4 ASESORIA TECNICA

En el curso de la historia de FONART se han brindado diversos tipos de asesoría, que se extienden desde el sistema de producción hasta el costeo, la administración y formas de organización. En el presente se ha puesto especial acento en el diseño de nuevas formas, inscritas en el proceso natural de evolución de toda tradición. Ello con el fin de hacer más competitivo el arte popular en mercados nacionales y extranjeros.

Reconocidos expertos de la propia institución, artesanos beneficiados por FONART y/o colaboradores externos en distintas áreas de especialidad son el personal calificado a cuyo cargo se encuentra la presentación de este servicio.

#### 2.3.3.3.5 MEDIOS DE PRESERVACION Y ELVACION DE CALIDAD ARTISTICA

FONART realiza dos tipos de difusión, la de los valores artísticos y culturales del arte popular y la comercial. La primera encaminada a la dignificación y reconocimiento del acervo patrimonial de la artesanía, y la segunda dirigida a la venta del producto.

Las exposiciones, en su modalidad actual, no se circunscriben a muestras plásticas sino a foros integrales de expresión plural, donde igual mesas redondas que presentaciones de libros y venta directa en galerías, son vehículos de estímulos que satisfacen todos los tipos de difusión. Por su parte las tiendas FONART son auténticos museos vivos de arte popular donde el visitante tiene la posibilidad de adquirir la artesanías de su interés.

Para la promoción en el extranjero FONART asiste cada año, directamente o a través de representantes, a diversas ferias internacionales de artesanías. A nivel nacional participa en múltiples eventos y ferias donde monta exposiciones especializadas y opera diversos mecanismos de reconocimiento a los artesanos más distinguidos.

#### 2.3.3.3.6 ORGANO DE GOBIERNO

El máximo Órgano de Gobierno del Fideicomiso lo constituye un comité Técnico y de Distribución de Fondos. Formado por un representante propietarios y un suplente de cada una de la Secretaría s de Estado y entidades siguientes.

Secretaría de Educación Pública (SEP)

Consejo Nacional para la Cultura y las Artes (CNCA)

Secretaría de Programación y Presupuesto (SPP)

Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP)

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Instituto Nacional Indigenista (INI)

Este comité, conjuntamente con la Dirección General del Fideicomiso, constituyen las más altas autoridades en materia de gobierno del organismo.

Por parte, el Órgano de Vigilancia del Fondo se constituye por un Comisario Público propietario y suplente, cuya designación corresponde ala Secretaría de la Contraloría General de la Federación (SECIGEF):

Esta configuración administrativa, estructurada a partir de un órgano de vigilancia y de comité técnico en el que participan representantes de todos los sectores directa o indirectamente relacionados con el que hacer de FONART, garantiza una óptica y gestión integral en sus aspectos tanto económicos-administrativos como de fomento étnico-artístico-cultural. Hecho que, aunado a los aportes d organismos autónomos y a la experiencia y decisiones de la Dirección formal del Fondo, adicionan la ventaja que siempre traerá aparejada la "responsabilidad compartida". Particularmente importante, aunado el programa en cuestión es una de alcance nacional con implicaciones d orden social, económico y objetividad de un sentir artístico, enraizado en un pueblo de tan larga historia y donde la artesanía es parte inherente de su diario vivir.

#### 2.3.3.3.7

#### ESTRUCTURA DEL FONDO

Organizacionalmente, el Fondo ha asumido diversas configuraciones, estructurándose en la actualidad a partir de una Dirección General que para el logro de sus objetivos cuenta con dos Direcciones de apoyo; la OPERATIVA y la ADMINISTRATIVO-FINANCIERA.

Corresponde a la titular general el desarrollo de funciones directamente relacionadas con la planeación, coordinación y conducción de las áreas integrantes del Fondo.

Por su parte, la DIRECCION COOPERATIVA, conformada por dos vertientes fundamentales que adoptan la personalidad de Subdirecciones: Técnica y Comercial, respectivamente; es la que prácticamente ejecuta las acciones de fomento directo sobre la artesanía. Específicamente, el área técnica asume la responsabilidad de desarrollar mecanismos orientados al desarrollo y consolidación de la actividad artesanal en el país.

Por la parte Comercial tiene por funciones prioritarias las que se relacionan íntimamente con las acciones de promoción u venta de la artesanías.

A su vez, la Dirección ADMINISTRATIVO-FINANCIERA tienen la responsabilidad de dotar a la organización del total de recursos humanos, materiales y técnico, necesarios para su correcto funcionamiento.

Esta estructura piramidal , que se descompone en diversas unidades administrativas de mayor a mejor jerarquía, ha resultado idóneas en la práctica. Pero, al igual que en todos los organismos, ha sido el ejercicio mismo el que ha modificaciones necesarias hasta adquirir la fisonomía actual.

2.3.3.4. PROGRAMA NACIONAL DE SOLIDARIDAD, (PRONASOL)\_

Las empresas de solidaridad reciben apoyo financiero y técnico por parte del gobierno con el objetivo de que estas se desarrollen sanamente, así mismo se busca otorgarles la capacitación suficiente que les permita crecer organizadamente.

La aplicación de recursos se hace por medio de los gobiernos de los estados, por lo cual cada estado organiza sus comités de solidaridad de acuerdo a sus necesidades.

Para darnos una idea de la aplicación de recursos presentamos a continuación una tabla de asignación por entidad federativa.

**DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN POR ESTRATEGIA, 1989-1991**

ENTIDAD	INVERSIÓN TOTAL (MILLONES DE PESOS)	(%) BIENESTAR SOCIAL	(%) PRODUCCIÓN	(%) DESARROLLO REGIONAL
Aguascalientes	326,027	90	7	3
Baja California	482,031	91	2	7
Baja California Sur	142,794	64	4	32
Campeche	261,615	57	19	23
Coahuila	489,624	68	9	24
Colima	197,492	67	13	20
Chiapas	1,104,618	33	18	49
Chihuahua	488,563	61	13	26
Durango	388,427	54	32	14
Guanajuato	446,295	54	17	29
Guerrero	504,806	57	10	33
Hidalgo	403,811	57	17	26
Jalisco	459,132	64	3	33
México	891,326	72	14	14
Michoacán	691,012	45	31	25
Morelos	278,938	57	33	10
Nayarit	218,985	58	18	24
Nuevo León	529,921	76	5	19
Oaxaca	1,057,923	40	28	32
Puebla	488,883	69	12	19
Querétaro	198,220	63	9	27
Quintana Roo	202,654	71	15	14
San Luis Potosí	295,047	78	7	15
Sinaloa	357,874	70	23	7
Sonora	394,480	49	6	44
Tabasco	183,669	72	16	12
Tamaulipas	403,161	68	8	24
Tlaxcala	238,731	66	21	13
Veracruz	951,579	81	8	11
Yucatán	708,626	28	44	28
Zacatecas	498,335	46	16	38
Nivel Nacional	14,284,599	8,872,600	2,210,784	3,201,215

Promedio de inversión: 460,794 millones de pesos

Fuente: Comité Técnico de Evaluación del Programa Nacional de Solidaridad.

### GUERRERO DIVISION MUNICIPAL, 1990

CLAVE	NOMBRE	CLAVE	NOMBRE
001	ACAPULCO DE JUAREZ	038	JOSE AZUETA
002	AHUACUOTZINGO	039	JUAN R. ESCUDERO
003	AJUCHITLAN DEL PROGRESO	040	LEONARDO BRAVO
004	ALCOZAUCA DE GUERRERO	041	MALINALTEPEC
005	ALPOYECA	042	MARTIR DE CUILAPAN
006	APAXTLA	043	METLATONOC
007	ARCELA	044	MOCHITLAN
008	ATENANGO DEL RIO	045	OLINALA
009	ATLAMAJALCINGO DEL MONTE	046	OMETEPEC
010	ATLIXTAC	047	PEDRO ASCENCIO ALQUISIRAS
011	ATOYAC DE ALVAREZ	048	PETATLAN
012	AYUTLA DE LOS LIBRES	049	PILCAYA
013	AZOYU	050	PUNGARABATO
014	BENITO JUAREZ	051	QUECHULTENANGO
015	BUENAVISTA DE CUELLAR	052	SAN LUIS ACATLAN
016	COAHUAYUTLA DE JOSE MARIA IZAZAGA	053	SAN MARCOS
017	COCULA	054	SAN MIGUEL TOTOLAPAN
018	COPALA	055	TAXCO DE ALARCON
019	COPALILLO	056	TECOANAPA
020	COPANATOYAC	057	TECPAN DE GALEANA
021	COYUCA DE BENITEZ	058	TEOLOAPAN
022	COYUCA DE CATALAN	059	TEPECOACUILCO DE TRUJANO
023	CUAJINICUILAPA	060	TETIPAC
024	CUALAC	061	TIXTLA DE GUERRERO
025	CUAUTEPEC	062	TLACOACHISTLAHUACA
026	CUETZALA DEL PROGRESO	063	TLACOAPA
027	CUTZAMALA DE PINZON	064	TLALCHAPA
028	CHILAPA DE ALVAREZ	065	TLALIXTAQUILLA DE MALDONADO
029	CHILPANCINGO DE LOS BRAVO	066	TLAPA DE COMONFORT
030	FLORENCIO VILLARREAL	067	TLAHEHUALA
031	GENERAL CANUTO A. NERI	068	UNION, LA
032	GENERAL HELIODORO CASTILLO	069	XALPATLAHUAC
033	HUAMUXTITLAN	070	XOCHIHUEHUETLAN
034	HUITZUCO DE LOS FIGUEROA	071	XOCHISTLAHUACA
035	IGUALA DE LA INDEPENDENCIA	072	ZAPOTTITLAN TABLAS
036	IGUALAPA	073	ZIRANDARO
037	IXCATEOPAN DE CUAUHTEMOC	074	ZITLALA
		075	EDUARDO NERI

### GUERRERO DIVISION MUNICIPAL, 1990



#### SIMBOLOGIA

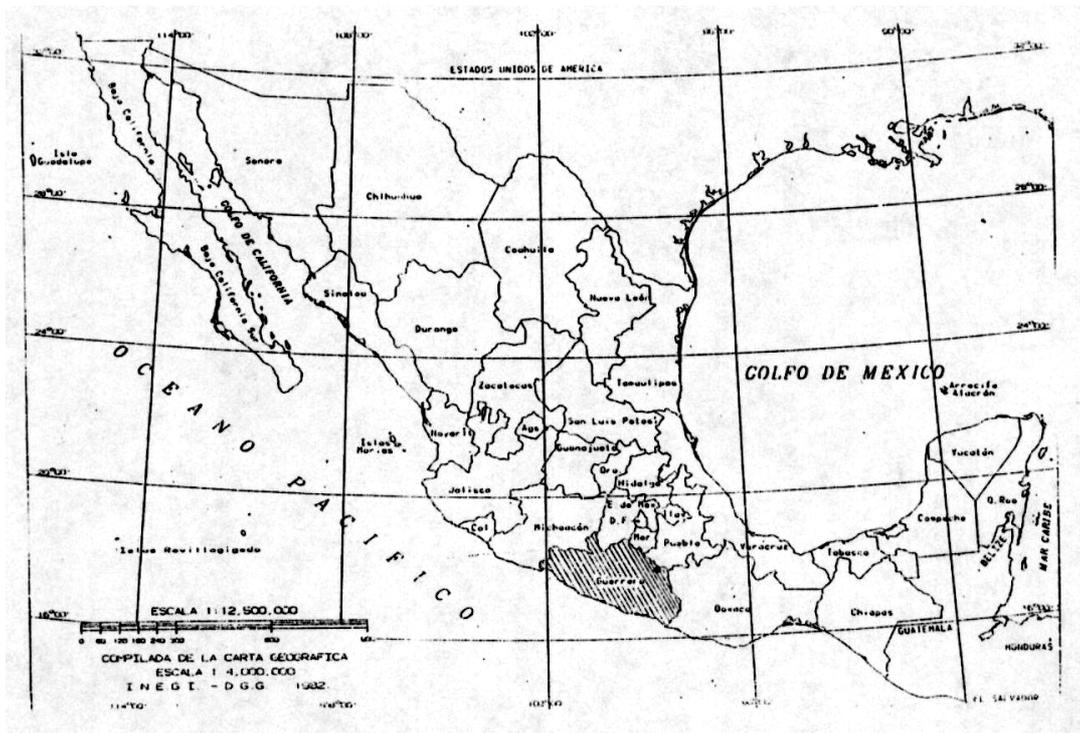
- LIMITE ESTATAL
- LIMITE MUNICIPAL
- LITORAL
- 000 CLAVE DEL MUNICIPIO

III LAS ARTESANIAS DE OLINALA, SITUACION ACTUAL  
FINANCIAMIENTO Y COMERCIALIZACION



3.1 LOCALIZACION GEOGRAFICA

El pueblo de Olinalá se encuentra en la región montañosa del estado de Guerrero, en el municipio No.45 del mismo nombre.



### 3.2 LA ARTESANIA DE OLINALA GUERRERO

La artesanía de Olinalá, entra en la clasificación de las lacas, este es el nombre que se le da a este tipo de trabajo artesanal que consiste en:

"La laca es un arte cuya técnica para el acabado de objetos consiste en recubrir las superficies de distintos materiales a base de mezclas de tierra, aceites y otros ingredientes que aplicados en varias capas das a las piezas su durabilidad y acabado característico"(26)

En el caso de Olinalá, este trabajo se aplica en diversos objetos de madera que son:

Muebles :Comedores, mesas de distintos tipos, sillas, biombos, recamaras.

Objetos :Baúles y cajas de distintos tamaños, servilleteros, portarretratos etc...

Para conocer la situación actual de la artesanía de Olinalá, conversamos con varios artesanos entre estas personas entrevistamos a:

\* Sra. Aurora Sánchez Moctezuma de 45 años de edad de los cuales 30 los tiene dedicados a la artesanía y que en los concursos de arte popular organizados por el FONDO NACIONAL PARA EL FOMENTO DE LAS ARTESANIAS FONART. ha obtenido 5 leros lugares en decorado en la especialidad de dorado.

\* Sra. Catalina Sánchez Ponce y su esposo Juan Rosendo Patrón que son de los principales comerciantes de esta artesanía.

en financiamiento y comercialización; este es un resumen de la información obtenida de nuestras entrevistas:

(26) Guzmán Contreras, Alejandro "las Lacas".FONART-SEP 1986 México, p.p. 50-51

La principal actividad económica de Olinalá es la artesanía, las labores del campo (agricultura, ganadería y \* Sra. María Rosendo Patrón, también uno de los principales productores y comerciantes de artesanía en Olinalá.

Nuestra conversación la dirigimos a varios aspectos que consideramos importantes para nuestro estudio, pero haciendo más énfasis cría de animales) queda en segundo término, debido a que el volumen de producción de estas actividades no es muy grande y se destina a el autoconsumo.

Una parte importante de la población aprox. un 60% emigra a los EE.UU. principalmente a California, donde realiza básicamente trabajos relacionados con la agricultura; otra parte de la población se dirige a Chicago, donde busca trabajo en complejos industriales contratándose como obreros. La mayoría de las personas que emigran hacia los EE.UU. son jóvenes de ambos sexos que oscilan entre los 15 y 30 años de edad y también se dan los casos de familias que emigran ,pero que son pocas. Estas personas trabajan de 8 a 10 meses y regresan a fin de año al pueblo.

### 3.3 PRINCIPALES PRODUCTORES Y COMERCIANTES

En Olinalá el 90% de la población se dedica a la elaboración de la artesanía, pero los principales productores y comerciantes son:

SR. DAMASO AYALA JIMENEZ

SRA. MARIA ROSENDO JIMENEZ

SR. JUAN ROSENDO PATRON

SR. JOSE CORONEL TALAVERA

Todos ellos y sus respectivas familias.

### 3.3.1. FORMA DE TRABAJO

Estas personas mencionadas manejan la producción ya que ellos cubren los principales pedidos, que pueden ser de particulares o de FONART y dan trabajo a muchas familias que participan en el proceso de elaboración de las artesanías. El proceso de elaboración se ha dividido y cada familia se dedica a una etapa distinta del proceso y se pueden dividir en:

CARPINTEROS  
PINTORAS  
RAYADORES  
LIMPIADORES  
PUNTEADORES  
LIMPIADORES

La forma de trabajo como hemos visto es asalarido, maquilado y por destajo, es decir se renumera a las personas de acuerdo al trabajo que les corresponda dentro del proceso y por el número de piezas.

### 3.3.2. PROCESO DE ELABORACION DE LAS ARTESANIAS

El proceso no a cambiado en mucho a lo tradicional, sólo en el la utilización y tratamiento de la madera. Antes el tratamiento que se utilizaba era distinto, se jaspeaba la madera, es decir se quitaba la corteza al árbol, sin cortarlo y se esperaba aproximadamente un mes para que la madera se obscureciera y poder cortar el árbol para comenzar a trabajar, actualmente ya no se hace esta parte del proceso. También otra parte del proceso que no se realiza es, en la etapa de la aplicación de la primera pintura en la madera se esperaba un mes para que el secado fuera mejor, pero la situación económica y la comercialización de la artesanía han hecho que ya no seguían estos procedimientos.

### 3.3.3 PASOS DEL PROCESO DE ELABORACION

1. Materia Prima: Obtención de madera de árbol de Tecomaca, Copale, Linolue blanco. La madera de pino se utiliza para charolas, muebles y baúles.

2. Elaboración de objetos y muebles de madera: Se elaboran los objetos y muebles de madera se cura la madera con insecticida se deja así durante una semana, posteriormente se resana y se pule la madera.

De estas dos primeras etapas se encargan los carpinteros.

3. Aplicación de laca y color base : Se aplica a los objetos y muebles colorantes a base de tierra y aceites.

Esto lo realizan las pintoras.

4. Elaboración de los dibujos y grabados : Esto lo realizan los rayadores.

5. Limpieza de los dibujos y los grabados, lo realizan los limpiadores.

6. Punteado : se da color y se puntea el adorno, lo realizan los llamados punteadores.

7. Limpiado : Se da pule y da brillo al trabajo final, esto lo hacen los limpiadores.

### 3.3.4 ORIGEN DE LA ARTESANIA

Se dice que fue hace más de 100 años cuando vinieron personas de el pueblo de Chipitlan y enseñaron a gente de Olinalá a realizar este trabajo. Otros dicen que viene de Temalacazingo donde se realiza un trabajo m\_ \_s sencillo parecido al dorado.

### 3.3.5 COMERCIALIZACION

Principales plazas y lugares donde se comercializa la artesanía de Olinalá:

DISTRITO FEDERAL : En el D.F. es en los mercados de artesanías como el de la Ciudadela, San Juan, Buenavista. En la Carreta, Sambor's la Zona Rosa y en FONART.

OTRAS PLAZAS : TAXCO, CHILPANCINGO, TIJUANA, PUEBLA y en ferias que se realizan en distintos lugares como TEXCOCO, CHAUCINGO PUEBLA, ACAPULCO, CAN-CUN, COZUMEL.

EN EL EXTRANJERO : ESTADOS UNIDOS ,ESPAÑA, FRANCIA, AUSTRALIA, ALEMANIA principalmente.

Los principales productores y comercializadores ya mencionados contratan a los demás artesanos por ejemplo: proceso de la caja de terciá.

Carpinteros	N.\$ 80	por docena de cajas hecha
Pintoras	\$ 30	por docena de cajas pintada
Rayadores	\$ 50	por docena de cajas decorada
Punteado	\$ 85	por docena de cajas

Suponiendo que los principales productores y comercializadores se dediquen a limpiar y pulir la artesanía, venden la misma a un precio de venta de mayoreo de \$18.00 la pieza y el precio de reventa que dan los locales de los mercados y FONART es de \$100 y en lugares exclusivos como CAN-CUN y en el extranjero es de \$150.

Otro aspecto en la comercialización de las artesanías lo constituyen personas del mismo pueblo de Olinalá que se dedican a comprar la producción de pequeños artesanos y a venderla, operando como intermediarios en la venta de artesanía, estas personas tienen ya contactados sitios como la Ciudadela que solo les compra a ellos y que no ofrece más de los precios pactados en caso de que un artesano trate de negociar directamente. Estas personas que funcionan como intermediarios son las que más ganan pues no invierten mucho y no tienen riesgo.

Los artesanos sólo venden directamente en Olinalá y en las ferias pedidos especiales, pero no tienen locales comerciales que les pertenezcan en los principales lugares donde se vende la artesanía, los artesanos pequeños tienen que vender su producción a los intermediarios que al pagar un precio bajo hace que la artesanía no tenga la calidad que pudiese tener, pues al tener precio fijo no se recompensa la calidad que implica mayor cuidado y aplicación en su elaboración.



### 3.3.6. FINANCIAMIENTO

La primera fuente de financiamiento son los ingresos de la venta de su mercancía, pero estos apenas son suficientes para ir la pasando y no queda mucho para reinvertir. Por lo que tienen que recurrir a personas del mismo pueblo que se dedican a prestar dinero cobrando un interés del 12% mensual.

Las personas que tienen tierra o ganado piden préstamos agropecuarios a BANRURAL, los cuales lo aplican a la artesanía.

Paradójicamente FONART resulta la última opción ya que a decir de los artesanos, no cumple con sus funciones como debería ser, pues otorga créditos y facilidades sólo a recomendados (SR. DAMAMSO AYALA) a otros artesanos solo les presta cantidades menores que van desde N\$500 a N\$5000 que no sirven de mucho ya que para que se pueda trabajar en algo importante se requiere de cuando menos N\$20,000.

Los préstamos de FONART son a 90 días con un interés del 3% mensual, el trato se hace de palabra y sólo se firma un pagaré.

FONART también compra artesanía pero también tiene sus preferencias y a otros artesanos solo les compra en cantidades pequeñas, pagando un precio bajo y a veces pagando en plazos.

El gobierno del Estado de Guerrero a través de la casa de Gobierno en Chilpancingo hizo algunos intentos por organizar a los artesanos y ayudarlos a conseguir créditos, pero, la vez que se intento no resulto debido a que no se cumplían los convenios establecidos de venta, se trabajaba y se realizaban pedidos grandes y sólo se quedaban piezas seleccionadas y no se pagaban un precio justo, en esto quedó el intento de una unión de crédito, la cual ya tenía un presidente un secretario general y un tesorero que agrupaba a 70 artesanos, que se llamaba grupo LINCA.

No hay cajas de ahorro

No han acudido a NAFIN.

### 3.4 SISTEMA DE TARJETA EMPRESARIAL

Nacional Financiera ha instrumentado con los intermediarios financieros, un sistema de tarjeta de crédito empresarial para financiar, en forma simplificada, el capital de trabajo y la adquisición de activos fijos de la micro y pequeña empresa mediante el descuento crediticio.

El objeto de la tarjeta es brindar a la micro y pequeña empresa un mecanismo que les facilite el acceso inmediato a los recursos financieros de fomento de NAFIN, que les asegure la oportunidad del crédito necesario para reforzar y agilizar sus operaciones.

El sistema está orientado a dar a los micro y pequeños empresarios acceso inmediato y revolvente al crédito, brindándose la posibilidad de adquisición oportuna de materias primas y productos propios fue su giro, adquisición de maquinaria y equipo, así como disposición de efectivo para coadyuvar a solucionar sus problemas de liquidez.

La tarjeta empresarial asegura la masividad, automaticidad y oportunidad en el otorgamiento crediticio. Además la tarjeta contribuye a eliminar los riesgos del manejo de efectivo, simplifica los requerimientos de información de las empresas y les da revolvencia de recursos, evitando la suscripción de repetidos contratos. Por último, el micro y pequeño empresario obtiene un ahorro en tiempo en los trámites para el financiamiento y la posibilidad de manejar más eficientemente sus inventarios.

Para el intermediario Financiero significa la posibilidad de capturar un mayor número de clientes; realizar negocios colaterales y ampliar los servicios a sus cuenta-habientes; agilizar la operación crediticia; disminuir costos operativos e incorporar a la micro y pequeña empresa a los mecanismos de la banca electrónica.

### 3.4.1 CARACTERISTICAS PRINCIPALES DE LA TARJETA EMPRESARIAL

- Está diseñada conjuntamente por NAFIN y los Intermediarios Financieros, con lo que el cuenta-habiente se identifica para recibir el crédito.

### 3.5 DETERMINACION DE PRECIO

En sentido práctico se dice que precio es el valor monetario, con base en el cual, quien ofrece en venta un bien o servicio estaría dispuesto a participar en un proceso de intercambio.

Lo que el consumidor espera de un producto son los beneficios que de él se puedan derivar. El precio viene a ser esa parte de su ingreso que debe dedicar para la obtención de los beneficios esperados.

Para determinados artículos el precio es a la vez comunicador de las calidades del producto ofrecido o por lo menos así lo percibe el consumidor.

Para poder determinar el precio del queso tipo fresco se realizó un análisis de costos (como se ve en la sección de financiamiento) y se utilizaron los siguientes datos:

$C_{Ft} = \text{Costo Fijo total} = \text{N\$ } 2,185,595.76$

$C_{Vt} = \text{Costo Variable total} = \text{N\$ } 398,181.72$

$V_p = \text{Volumen de producción} = 1145100$

Con esto se obtuvo el Costo Total Unitario:

$$C_{Tu} = \frac{C_{Ft} + C_{Vt}}{V_p}$$

Por lo tanto  $C_{Tu} = \text{N\$ } 2.24 \text{ Kg}$

Ahora obtenemos el Precio de Venta Unitario con los datos de:

UN = Utilidad Neta = 40%

CT = Costo Total = N\$ 2,583,777.48

IF = Inversión Fija=

Utilizando la siguiente fórmula se tiene que el Pv (precio de venta) es:

$$UN = \frac{Pv Vp - CT}{IF}$$

Despejando Pv se tiene:

$$Pv = \frac{(UN)(IF) + CT}{Vp}$$

El Precio de Venta Unitario es de N\$ 5.69 el Kg.

Sí tomamos en cuenta que el Costo Unitario es menor que el Precio de Venta, se puede buscar un margen de ganancias aumentando un 50% sobre el Precio de Venta. Por lo tanto se tiene que el precio del producto a los distribuidores será de:

$$N\$ 5.69 + N\$ 2.84 = N\$ 8.5 \text{ Kg.}$$

Con esto se busca tener un nivel de ganancias satisfactorias para tener un óptimo rendimiento sobre la inversión.

De acuerdo a la investigación de campo que se realizó (ver análisis de demanda), y de visitas personales que se hicieron a grandes mercados como la Central de Abastos y La Merced en el Distrito Federal, se pudo conocer el precio de los competidores directos del producto (ver identificación de competidores), y se observa que el precio de nuestro producto cae en el rango de la competencia, siendo en algunos casos más baratos por lo que ofrece otra alternativa más a los consumidores de quesos frescos.

### 3.6 COMERCIALIZACION

Se entiende por comercialización al conjunto de actividades relacionadas con la transferencia de bienes y servicios desde los productores hasta el consumidor final. La comercialización requiere de la existencia de un canal que permita la transferencia de los productos desde la planta elaboradora hasta el consumidor.

Puesto que la planta DECONMEX, S.A. Manufacturera de Productos Lácteos, esta ubicada en Texcoco. Edo. de México y el mercado de consumo se encuentra en el Distrito Federal, para transportar el queso fresco se utilizaran dos camionetas con refrigeración cuya capacidad es de 3 toneladas cada una. El producto se entregara personalmente a los distribuidores.

### 3.7 PROGRAMA DE PRODUCCION

Es conveniente hacer resaltar la importancia que tiene el estudio de mercado en el desarrollo del proyecto, puesto que una cuantificación errónea del volumen de producción podría conducir a una estimación inadecuada del programa de producción y a una proyección de los ingresos y egresos alejada de la realidad, dando como consecuencia el fracaso económico de la empresa.

Es importante hacer notar que cuando se realiza un estudio de mercado no se debe plantear un escenario muy conservador, ni muy optimista, ya que en el primer caso se puede tener el resultado de que la capacidad de la planta que se instale resulte insuficiente para satisfacer la demanda del mercado desde los primeros años de operación.

Por el contrario, una estimación del mercado que proporcione cifras a las que en la realidad habrán de alcanzarse, dará origen la instalación de una planta de gran capacidad, mediante una fuerte inversión, que al no aprovecharse totalmente incidirá desfavorablemente en el costo del producto terminado y en la economía de la empresa.

Planteando un escenario basándonos en las consideraciones anteriores, tenemos que la producción de la empresa DECONMEX, S.A. a través de 10 años que es el tiempo en el que esta proyectada la planta, para el año uno, el volumen de producción será cero, puesto que es el año de instalación, obras y acondicionamiento de la planta; a partir de este año se espera arrancar con un 55% de producción, manteniéndose constante en los siguientes dos años, en el año 5 el % de producción ira aumentando consecutivamente hasta el año 11 (como se muestra en el cuadro siguiente) en donde se pretende operar al 100% de la capacidad instalada.

AÑOS	% PRODUCCION	VOLUMEN PRODUCCION
(1993) 1	..... -- .....	---- 0 -----
(1994) 2	..... 55 .....	
(1995) 3	..... 55 .....	
(1996) 4	..... 55 .....	
(1997) 5	..... 60 .....	
(1998) 6	..... 65 .....	
(1999) 7	..... 70 .....	
(2000) 8	..... 75 .....	
(2001) 9	..... 85 .....	
(2002) 10	..... 95 .....	
(2003) 11	..... 100 .....	

### 3.8 ORGANIGRAMA

El organigrama de una empresa industrial nos muestra la estructura organizacional y señala las relaciones entre sus distintos departamentos.

Para la empresa DECONMEX,S.A. la estructura de su organización se muestra en el siguiente organigrama:

DIRECCION GENERAL

Secretaria

ADMINISTRACION

VENTAS

PRODUCCION

CONTADURIA  
INGENIERIA

AGENTE DE VENTAS

C.CALIDAD

PROCESOS

DE

AUXILIAR  
mant.

COBRADOR

CHOFERES

obreros serv.

equipo

aux.

Definiendo de manera general cada departamento de la estructura de esta empresa se tiene que:

En la Dirección General, se encuentra el ejecutivo designado por los accionistas de la empresa, el cual se encarga de coordinar y dirigir las funciones de la empresa apoyado por los directores de las diferentes áreas.

En el Departamento de Producción, se tiene como funciones planear, dirigir y supervisar la producción, seleccionar los insumos y vigilar la calidad de éstos y la de los productos y determinar los cambios que deben hacerse en los sistemas de producción para mantenerlos operando eficientemente en la manufactura de productos en el costo y calidad necesarios para competir adecuadamente en el mercado.

El Departamento de Ventas tiene como funciones la investigación de mercados, la localización de puntos de ventas, la determinación de precios y canales de

distribución de los productos, el tipo y nivel de publicidad y, en general, la técnica comercial que ha de seguir la empresa.

En el área de Administración, se tiene como función controlar las operaciones de la empresa en lo general, en esta área también se maneja el personal. También se tienen las funciones de seleccionar y supervisar los sistemas contables del manejo de fondos de control de costos y de control de inventarios; la selección y vigilancia de procedimientos para el pago de las obligaciones internas y externas, así como la preparación, análisis e interpretación de los estados financieros de la empresa y la realización de auditorías internas.

## CONCLUSION

La política comercial de México y sus relaciones con los gobiernos, los Tratados, así como, la organización de México en sus Instituciones no se han reflejado en nuestras exportaciones, vemos con tristeza que, si hay, un poco de intentos en exportar Materia prima, no así, en la exportación de Productos que producen nuestros artesanos.

Las Instituciones como FONART no promueven verdaderamente con el valor verdadero a nuestros talentosos artesanos.

Es cierto que existen una serie (gran) de trabas para exportar y se hace más complicado cuando intervienen instituciones cuyo objetivo debía ser ayudar y no obstaculizar.

Lo que pudimos comprobar en nuestro estudio, es que, la exportación de artesanías en México es una actividad muy poco explotada, pero que sin embargo, con una mayor promoción y disminución de tramites podría llegar a ser a largo plazo una gran fuente de divisas, ya que tenemos a nuestro favor el gusto del extranjero por lo Mexicano.

## B I B L I O G R A F I A

Anuario del Banco de México.

Calzada Falcón, Fernando. El Sector Externo en la Crisis. 1ª. Ed.U.A.P., Puebla, Pue. México 1987, 199 p.

Carrillo Flores, Antonio. Acontecimientos Sobresalientes en la gestión del Banco de México.

Colegio de México. México ante la Crisis. Colegio de México.

Colegio de México. México en la Historia II, Ed. 1981.

Comercio Exterior, consideraciones a cerca de la política comercial de E.U. hacia México. Vol.30 Núm.10 Octubre 1980. pp. 1114-1120.

Comercio Exterior. TLC y CE. Vol. Xxxii Núm. 337 Abril de 1992 pp. 4-8.

Comercio Exterior. México en el marco de la ALADI. Vol. Xxxi Núm.365 Abril de 1991. pp. 8-9.

El ABC del TLC. TLC condiciones SECOFI.

Guerrero Rodolfo. La política Comercial Mexicana de 1983-1988; una evaluación con base en un modelo general aplicado. México, Centro de Estudios Económicos, El Colegio de México, 1989.

Guía Básica del Exportados mexicano. Programas de apoyan al comercio exterior. Comermex, 1992.

Lipsey, Richard. El Comercio entre los países desiguales. En estudio económicos Vol.VI, Núm. 1 Enero-Junio 1991.

Malpica de la Madrid, Luis. ¿Qué es el GATT?, Grijalbo, México.

Mercado de Valores. Temas importantes del TLC. Nafinsa Julio 13 de 1992.

Mercado de Valores. TLC Marco institucional. Nafinsa Octubre 1992.

Mercado de Valores. TLC, Nafinsa Septiembre 1992.

Mercado de Valores. Ronda de Uruguay del GATT. Octubre 1992.

Mercado de Valores, Nafinsa, Núm. 22 Noviembre 1990.

Mercado de Valores, Nafinsa, Núm. 23 Diciembre 1990.

Miranda Cortés, Antonio. La Micro y pequeña empresa ante la apertura comercial y financiera mexicana. Tesis para obtener el grado de Maestría en Finanzas, Universidad de Guanajuato, 1992.

Quijano, José Manuel. La Banca Nacionalizada Antecedentes y consecuencias.

Varios. México en el GATT. Ventajas y desventajas. El Colegio de la Frontera Norte. Tijuana, 1986.

Varios. El Comercio Exterior de México. ED. IMCE.

Villegas, Eduardo y Rosa ma. Ortega. El nuevo Sistema Financiero Mexicano. Ed. PAC, 1992.

Zorrilla se la Garza Evía, Carlos. El papel de las instituciones de desarrollo económico. NAFIN. Banca de Fomento, 1984.