

00663

1 2e



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

EL POSGRADO EN FINANZAS ANTE LOS
REQUERIMIENTOS DE LAS EMPRESAS
EXPORTADORAS E IMPORTADORAS

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
MAESTRA EN CONTADURIA
P R E S E N T A :
LIC. MARIA EUGENIA CARRION SUAREZ

DIRECTORA DE TESIS: DRA. NADIMA SIMON DOMINGUEZ



MEXICO, D. F.

1999

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

463572



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

A Dios
gracias por darme la oportunidad de lograr esta meta

A la memoria de mi Padre

A mi Madre y Hermanos por su apoyo invaluable

A la Dra. Nadima Simón Domínguez
por su guía y enseñanzas

A mis amigas y compañeros
por sus consejos

Con respeto al honorable
Jurado

Indice

	<u>Pág.</u>
Introducción	1
CAPITULO 1. ENTORNO INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO	
1. Entorno Internacional.....	6
1.1. Globalización.....	7
1.2. La Globalización en los Mercados Financieros.....	8
1.3. Inversión Extranjera en México.....	15
1.3.1. Inversión e Inversionista.....	21
1.3.2. Trato de las inversiones y a los inversionistas.....	21
1.3.3. Requisitos.....	22
1.3.4. Control Ambiental.....	22
1.3.5. Protección.....	23
1.3.6. Expropiaciones e Indemnizaciones.....	23
1.3.7. Transferencias.....	23
1.3.8. Solución y controversias.....	24
1.4. Reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) sobre Inversión Extranjera.....	24
1.4.1. Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio.....	24
1.4.2. Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.....	25
1.4.3. Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionadas con el Comercio.....	26
1.5. Tratados Internacionales.....	27
1.5.1. México-Chile.....	28
1.5.2. Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México, Estados Unidos - Canadá (TLCAN).....	28
1.5.3. Tratado México - Colombia - Venezuela, Grupo de los tres o G - 3.....	29
1.5.4. Tratado México-Bolivia (TLC BOL/MX).....	29
1.5.5. Tratado México-Costa Rica (TLC CR/MX)....	29
1.5.6. Cobertura de los acuerdos comerciales....	30
1.5.7. Bloques Económicos.....	32

	<u>Pág</u>
1.6. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).....	37
1.6.1. Comercio de bienes.....	40
1.6.1.1. Eliminación de Barreras Arancelarias y no Arancelarias.....	40
1.6.1.2. Reglas de Origen.....	41
1.6.1.3. Operación Aduanera.....	43
1.6.2. Servicios.....	44
1.6.2.1. Comercio Transfronterizo.....	44
1.6.2.2. Los Servicios Financieros.....	45
1.6.3. Inversiones.....	46
1.6.4. Reglamentación aplicable al comercio de bienes, servicios e inversión.....	47
1.6.5. Salvaguardas.....	48
1.6.6. Movilidad temporal de personas.....	48
1.6.7. Administración del Tratado.....	48
 CAPITULO 2. ENTORNO NACIONAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO	
2.1. La apertura comercial en México.....	51
2.2. Aspectos demográficos de México.....	58
2.2.1. Población.....	58
2.2.2. Educación.....	59
2.2.3. Población Económicamente Activa (PEA)....	61
2.2.4. Población ocupada por sexo.....	61
2.2.5. Ingresos por grupo de trabajo.....	64
2.3. Producto Interno Bruto.....	65
2.3.1. Producto Interno Bruto Nominal.....	68
2.4. Deuda del Sector Público.....	68
2.5. Tipo de cambio.....	71
2.6. Tasas de interés.....	73
2.7. Índice Nacional de Precios.....	76
2.8. Otros indicadores.....	77
2.8.1. Reservas Internacionales	
2.9. La Balanza de Pagos.....	78
2.9.1. Balanza Comercial.....	79
2.9.2. La Cuenta de Servicios.....	79
2.9.3. La Cuenta Corriente.....	79
2.10. Sector Externo.....	82

2.11.	Indicadores Internacionales.....	<u>Pág</u> 98
CAPITULO 3. LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO		
3.1.	Datos sobre las Exportaciones e Importaciones en México.....	103
3.2.	Las Empresas Exportadoras e Importadoras en 1993...	107
3.3.	Las Empresas Exportadoras e Importadoras en 1996...	113
3.4.	Acciones de apoyo a las empresas.....	125
3.5.	Programas de Fomento a las exportaciones.....	125
3.5.1	Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)..	126
	3.5.1.1. Beneficiarios.....	126
	3.5.1.2. Beneficios.....	127
3.5.2.	Empresas de Comercio Exterior (ECEX)....	128
	3.5.2.1. Beneficiarios.....	128
	3.5.2.2. Beneficios.....	129
	3.5.2.3. Compromisos.....	129
3.5.3.	Programa de Importación Temporal para producir Artículos de exportación(PITEX)	130
	3.5.3.1. Beneficiarios.....	130
	3.5.3.2. Beneficios.....	130
3.6.	Nuevo Decreto del Programa de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAW BACK).....	130
3.7.	Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX).....	131
3.8.	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).....	133
3.9.	Convenio con la Unión Europea (ECIP).....	135
3.10.	Empresas Integradoras.....	135
	3.10.1. Objetivos.....	136
	3.10.2. Funciones.....	137
	3.10.3. Ventajas de la Integración.....	138
	3.10.4. Apoyos Financieros.....	140
	3.10.5. Programas de capacitación.....	141
3.11.	Maquiladoras.....	141
3.12.	Algunos organismos de consulta y afiliación para Empresas Exportadoras.....	148

	<u>Pág</u>
CAPITULO 4. PLANEACION EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS	
4.1. Información financiera orientada a futuro.....	151
4.2. Planeación Financiera.....	155
4.2.1. Tipo de planes.....	159
4.3. Flujo de efectivo.....	163
4.4. Financiamiento.....	165
4.5. Planeación Estratégica.....	166
4.6. Ingeniería Financiera.....	169
4.6.1. Contrato a plazos.....	172
4.6.2. Contrato de futuro.....	172
4.6.3. Permuta financiera o swap.....	172
4.6.4. Opciones.....	173
4.7. Finanzas Internacionales.....	174
4.8. Valor de las decisiones financieras en el tiempo...	177
4.9. Análisis financieros.....	178
4.9.1. Análisis financiero complementario.....	178
4.9.2. Valuación de empresas.....	179
4.10. Proyecto de Exportación.....	182
4.10.1. Evaluación de la capacidad exportadora.....	183
4.11. Tecnología.....	186
CAPITULO 5. LAS ALIANZAS EN LAS EMPRESAS	
5.1. Internas.....	197
5.1.1. Adquisiciones.....	197
5.1.2. Subsidiarias.....	198
5.1.3. Fusiones.....	199
5.2. Externas.....	200
5.2.1. Agentes de Venta.....	200
5.2.2. Broker.....	200
5.2.3. Permisosarios.....	200
5.2.4. Comerciantes.....	200
5.2.5. Competidores.....	200
5.2.6. Comprador Extranjero.....	201
5.2.7. Casa Exportadora	201

	<u>Pág.</u>
5.3. Alianzas verticales y horizontales.....	201
5.3.1. Joint Ventures.....	202
5.3.2. Consorcios y Cooperativas de Exportación.....	202
5.3.3. Proyectos auspiciados por el Gobierno o por entidades Internacionales.....	203
5.3.4. Licencias.....	203
5.3.5. Franquicias.....	204
5.3.6. Contratos de Administración.....	207
5.3.7. Contratos de Manufactura.....	207
5.4. Alianzas Estratégicas.....	208
 CAPITULO 6. ESTUDIOS DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION	
6.1. La Educación y su normatividad.....	212
6.2. Plan de Desarrollo 1997 - 2000 de la Universidad Nacional Autónoma de México.....	216
6.3. Los Estudios de Posgrado en la UNAM	218
6.4. Los Estudios de Posgrado en la FCA	219
6.4.1. Especializaciones.....	222
6.4.2. Maestrías	224
6.4.2.1. Maestría en Contaduría.....	224
6.4.2.2. Maestría en Finanzas.....	226
6.4.2.3. Maestría en Administración (Negocios Internacionales).....	231
6.5. La Maestría en Finanzas en otras universidades....	233
6.6. Otros programas y cursos de capacitación de la FCA	235
6.7. La Educación y la Globalización	236
 CAPITULO 7. EVALUACION DE LOS REQUERIMIENTOS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO	
7.1. Hipótesis, supuestos básicos o premisas.....	243
7.2. Objetivo General.....	243
7.3. Metodología en la realización del estudio.....	245
7.3.1. Tipo de investigación.....	245
7.3.2. Determinación de la población.....	245
7.3.3. Marco muestral.....	245
7.3.3.1. Diseño estadístico del muestreo	246
7.3.3.2. Selección de la muestra.....	246

	<u>Pág.</u>	
7.3.4.	Prueba piloto.....	246
7.3.5.	Determinación del tamaño de la muestra...	247
7.3.6.	Ubicación.....	247
7.3.7.	Diseño del instrumento de investigación..	248
7.3.8.	Determinación de las variables.....	248
	7.3.8.1. Variables dependientes.....	248
	7.3.8.2. Variables independientes.....	248
7.3.9.	Recursos.....	249
7.3.10.	Recopilación de la información.....	249
7.3.11.	Período de recopilación de la información	249
7.3.12.	Proceso de datos.....	250
7.3.13.	Presentación de resultados.....	250
7.4.	Análisis de la información	
7.4.1.	Puesto de los entrevistados. Variable 1..	250
7.4.2.	Sectores de las empresas de la muestra. Variable 2.....	252
7.4.3.	Area específica para realizar operaciones o negocios internacionales. Variable 3..	252
7.4.4.	Indole de los negocios internacionales. Variable 4.....	253
7.4.5.	Número y nivel de estudio de las personas que realizan negocios internacionales. Variable 5.....	254
7.4.6.	Capacitación de las personas que realizan negocios internacionales. Variable 6....	255
	7.4.6.1. Lugares de capacitación.....	255
7.4.7.	Los idiomas de más uso. Variable 7.....	256
7.4.8.	Principales problemas a los que se enfrentan las empresas exportadoras e importadoras. Variable 8.....	256
7.4.9.	Necesidad en especializarse en negocios internacionales. Variable 9.....	258
7.4.10.	Posibilidad de contratación de especialistas en negocios internaciona-- les. Variable 10.....	258
7.4.11.	Características del perfil sugerido para las personas que realizan negocios internacionales. Variable.11.....	259
7.4.12.	Proporción de conocimientos deseables en cada área para realizar negocios internacionales. Variable 12.....	261
7.4.13.	Futuro a corto plazo del campo de actuación del profesional en negocios internacionales. Variable 13.....	262
7.4.14.	Expectativas del nivel de negocios internacionales en las empresas encuestadas. Variable 14.....	763

	<u>Pág.</u>
7.4.15. Temas que sugieren para la capacitación de las personas que realizan negocios internacionales. Variable 15.....	263
7.4.16. Promoción de negocios internacionales. Variable 16.....	264
7.4.16.1. Puestos de las personas que promovieron los negocios internacionales. Variable 16.1.....	264
7.5. Alcances y limitaciones.....	265
7.6. Conclusiones de las encuestas.....	266
CONCLUSIONES GENERALES	271
BIBLIOGRAFIA	281
APENDICE	
CUADRO A: CONCENTRADO DE RESULTADO DE LA VARIABLE 2, GIRO DE LAS EMPRESAS ENCUESTADAS	291
CUADRO B: CONCENTRADO DE RESULTADO DE LA VARIABLE 8, PRINCIPALES PROBLEMAS O RETOS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	292
CUADRO C: CONCENTRADO DE RESULTADOS DE LA VARIABLE 11, CARACTERISTICAS DEL PERFIL	293
CUADRO D: LISTA DE EMPRESAS DENTRO DE LA MUESTRA	294
CUESTIONARIO	296
MAESTRIA EN FINANZAS DE LA ESCUELA DE GRADUADOS EN ADMINISTRACION DE EMPRESAS DEL INSTITUTO TECNOLOGICO DE ESTUDIOS SUPERIORES DE MONTERREY..	302
MAESTRIA EN FINANZAS DEL ITAM.....	307
MAESTRIA EN FINANZAS DE LA ESCUELA DE ECONOMIA Y NEGOCIOS DE LA UNIVERSIDAD ANAHUAC.....	312
MAESTRIA EN FINANZAS DE LA ESCUELA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE LA DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD DE CULIACAN, SINALOA..	317
SIGLAS Y ABREVIATURAS	321

Introducción

La presente investigación tiene como objeto evaluar los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México y determinar si el posgrado en Finanzas de la Facultad de Contaduría y Administración (FCA) responde a ellos.

Se eligió al sector exportador e importador por ser estratégico para la realización de los negocios internacionales. En el trabajo menciono a las empresas como exportadoras e importadoras ya que la mayoría de las empresas del marco muestral escogido realizan las dos actividades, siendo la importación de materias primas, en algunos casos, primordial para los productos que posteriormente se exportarán.

Para el período 1995 al 2000 el Gobierno señala a las empresas exportadoras como motor de desarrollo económico en el Plan Nacional de Desarrollo. El proyecto de país que se menciona en el Plan, supone que el desarrollo económico de México exige la participación activa en los mercados internacionales lo que implica una intensa relación con el resto del mundo por medio del comercio, la inversión y la transferencia tecnológica, por lo que uno de los objetivos principales del gobierno, es el apoyo a los negocios exportadores, que son generadores de divisas y de empleos. Se espera que un vez superada la crisis, el crecimiento de las exportaciones y la inversión, continúen siendo pilares de la expansión y la satisfacción de la demanda.¹

Se pretende que la presente investigación contribuya a ampliar los conocimientos sobre los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en general y específicamente en el área de finanzas, en un afán de vincular la docencia y la investigación con los grandes problemas nacionales, entre ellos, los de los sectores productivos, en un contexto nacional que está siendo afectado por la apertura internacional, la globalización y la regionalización, todo en un ámbito cada vez más dinámico e interconectado, en el que las entidades, su administración, desarrollo y necesidades representan un campo de estudio indispensable y a su vez la

¹ PODER EJECUTIVO FEDERAL. Plan Nacional de Desarrollo 1997 - 2000. Ejemplar emitido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, p. 137 - 138

actividad de las empresas exportadoras e importadoras representa la clave para el desarrollo del país y de las cuentas nacionales.

Asimismo la investigación se elaboró para intervenir en el proceso de evolución que nuestra Facultad emprendió para estar en sintonía con los cambios mundiales que se han venido dando. El proceso inició con la evaluación de los planes de estudio y para la creación en este caso de la Maestría en Negocios Internacionales y obedece a los objetivos de la Universidad Nacional Autónoma de México de realizar investigaciones principalmente acerca de las condiciones y problemas nacionales para participar en sus soluciones.

Por otro lado las empresas cuentan en su personal con un elemento para darle valor adicional al negocio, no importando su giro, de manera que la capacitación y la formación de profesionales de excelencia es una necesidad.

Lo anterior originó la realización de esta investigación y pretende dar un marco en la orientación de los planes de estudio del posgrado en Finanzas para atender los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México, con miras al nuevo milenio.

Para conocer los factores externos que afectan el desarrollo de las empresas exportadoras e importadoras, el primer capítulo inicia con el concepto de la globalización, que es un fenómeno que ha influenciado en la dirección de las estrategias de los negocios internacionales. Otro elemento primordial en el entorno internacional para el crecimiento económico es la inversión. En México la inversión extranjera directa se ha utilizado para complementar la inversión nacional y fortalecer la planta productiva, por ello el posgraduado en Finanzas debe profundizar en el conocimiento de la reglamentación internacional derivada de los acuerdos que el Gobierno mexicano ha firmado con otros países y que en algunos casos pone a competir los capitales foráneos y los nacionales con las mismas ventajas. Lo anterior hace indispensable mencionar el manejo de conceptos como el de inversión, trato nacional y otros datos relacionados, como las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). Además se mencionan los principales acuerdos internacionales que ha firmado nuestro país y con más detalle aspectos relevantes del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En el capítulo 2 presento algunos de los principales indicadores de nuestro país, entre ellos están aspectos demográficos de la población mexicana, el producto interno bruto, la balanza comercial, la balanza de pagos, entre otros y que los analistas financieros consideran para evaluar el riesgo país y que son base para determinar el flujo de la inversión internacional. Al final del capítulo presento algunos indicadores de otros países para poder comparar contra los datos nacionales.

En el capítulo 3 se presenta información sobre las exportaciones e importaciones del país en los últimos años y un análisis de las empresas exportadoras e importadoras en México, tomando como base una lista con datos a diciembre de 1993, de las principales entidades y se compara con otra lista con datos a 1996, con la finalidad de conocer cuáles son las empresas que contribuyen a las exportaciones generando divisas y las que más importan, aumentando el déficit, en los períodos que se comentan y que complementan las cifras presentadas en los cuadros del capítulo dos sobre el detalle de la balanza comercial por grandes grupos y en especial de la industria manufacturera. Como es objetivo del gobierno apoyar a las empresas exportadoras, el capítulo incluye algunos de los programas de fomento a las mismas y también información sobre las empresas integradoras como una alternativa para competir con eficiencia en los mercados, no sólo nacionales sino internacionales. En la parte final del capítulo, detallo datos de la evolución del sector maquilador de exportación por su importancia en el saldo de la balanza comercial y por los empleos que ofrece, además de algunos organismos a los que pueden acudir las exportadoras de acuerdo a sus necesidades de información o asociación.

Una actividad indispensable para el posgraduado en Finanzas que realiza funciones de administrador financiero, es la planeación, por lo que en el capítulo 4, para tratar el tema de las Finanzas y algunas herramientas de apoyo para la toma de decisiones, se comenta la planeación en general, el flujo de efectivo, el financiamiento, la planeación estratégica, la ingeniería financiera, las finanzas internacionales y el valor de las decisiones financieras en el tiempo, la valuación de empresas y el análisis financiero. Al final del capítulo como una guía de ideas se comenta el proyecto de exportación, la evaluación de la capacidad exportadora, datos sobre la tecnología que es una parte importante en las decisiones de inversión y sobre la evaluación financiera de la misma.

El capítulo 5 desarrolla el concepto de alianzas verticales y horizontales en las empresas y que comprende figuras como licencias, franquicias, *joint ventures*, etc. Se incluye lo anterior debido a la importancia que las alianzas tienen en la competencia internacional, no solo para introducirse a un mercado, sino para sobrevivir contra competidores poderosos como las empresas multinacionales. El capítulo termina con el concepto de alianza estratégica.

El capítulo 6 se inicia con el concepto de educación de acuerdo a la constitución política del país, comento algunas otras ideas sobre la reglamentación de la misma y presento las principales líneas de acción para mantener el liderazgo de la Universidad Nacional Autónoma de México, incluidas en el plan de Desarrollo 1997 - 2000. El Director de nuestra facultad también dio a conocer su Plan de Desarrollo 1997 - 2001, en el cual se presenta un diagnóstico y los programas estratégicos que propone y de los cuales incluyo los relativos a los planes de posgrado y educación continua. Para efectos del trabajo de investigación, la Maestría en Finanzas del Programa de Ciencias de la Administración es el plan de estudios que se analiza y se le denomina posgrado en Finanzas por lo cual se compara con la propuesta de otras universidades. El capítulo finaliza con comentarios de la educación en un mundo global.

En el capítulo 7 presento el desarrollo de la investigación de campo por medio de la cual se determinaron los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México. El instrumento utilizado fue una encuesta a administradores de una muestra aleatoria de negocios, cuyos datos obtuvimos de la publicación anual de la revista *Expansión* sobre las cifras de las entidades más importantes con actividades de exportación e importación. Las tablas que se muestran son el resultado del proceso de datos en un paquete estadístico.

En la parte final del trabajo se presentan las conclusiones generales, en las que podemos observar que la problemática de las empresas exportadoras e importadoras se derivaba principalmente por la globalización de los mercados comerciales y financieros, en un entorno internacional que va entrelazando estrechamente la economía de los países y que demanda que internamente las entidades posean la flexibilidad de adaptarse y realizar cambios que ayuden al logro del objetivo de la organización, con profesionales que tengan una visión globalizada y que apoyen para la generación de los negocios internacionales.

La Maestría en Finanzas del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México, puede apoyar a la capacitación de los profesionales con conocimientos de alto nivel, especializados y actualizados que demandan las empresas sujetas a investigación principalmente para la administración de los recursos que implican la exportación e importación de productos o servicios y entre otras actividades para la evaluación de planes de inversión ya sea directa o de cartera y el análisis de alternativas de negocios como puede ser una alianza estratégica.

Cabe mencionar que un medio de vinculación de las universidades al sector empresarial son los convenios de cooperación, que nuestra Facultad ya tiene con diversas entidades públicas y privadas, además de contar con la participación de otras entidades académicas que enriquecerán el desarrollo del sistema educativo.

La adecuación de los planes de estudio de posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, por la flexibilidad de los programas, es una oportunidad para formar profesionales de alto nivel, de excelencia para apoyar a las empresas en la solución de su problemática.

CAPITULO 1. ENTORNO INTERNACIONAL DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO.

1. ENTORNO INTERNACIONAL.

Principalmente como consecuencia de los cambios derivados de la apertura comercial y financiera a nivel mundial, las empresas en México deben de contar con mecanismos y personal preparado que ayude a enfrentar el entorno nacional como el internacional.

Para el posgraduado en Finanzas es necesario aumentar su conocimiento del entorno internacional para poder servir adecuadamente a las empresas que asesora, en la que trabaja o para emprender su propio negocio.

El aspecto corporativo no deja de tener relevancia, sin embargo, al verse afectado por los cambios internacionales en mayor proporción que antes, debido a la apertura comercial, es necesario complementarlo con el conocimiento del panorama mundial, en virtud de que la competencia internacional esta entrando a México, lo que puede significar para una entidad su permanencia o su terminación.

Un campo de desarrollo profesional para un posgraduado en Finanzas puede ser la administración financiera de las empresas exportadoras e importadoras, primero por el conocimiento especializado en finanzas y en segundo término por su conocimiento del entorno internacional; participando en la evaluación de los proyectos de expansión, de asociación, de fusión, de compra de empresas, obtención o cesión de una franquicia o una licencia en otro país, entre otras actividades.

Ya no es suficiente al realizar un proyecto de empresa, incluir las variables económicas nacionales del país al que se pretende incursionar en el mercado internacional, es indispensable de alguna manera tomar en cuenta la interconexión de los mercados financieros internacionales y como antes, conocer los aspectos relevantes de la cambiante situación económico-política-social de las principales regiones.

En especial las empresas exportadoras e importadoras en todo el mundo han tenido que determinar su estrategia en base al conocimiento de las ventajas propias y las de invertir en otro país. En México existen exportadoras e importadoras, tanto extranjeras, nacionales, paraestatales y gubernamentales que por su impacto en las cuentas nacionales, cobran una gran relevancia en tiempos donde la apertura comercial y la globalización, es una realidad que algunos consideran irreversible.

De acuerdo a lo anterior a continuación presento algunos aspectos relativos al entorno internacional que el posgraduado en Finanzas debe conocer.

1.1. Globalización.

La globalización es un proceso que descansa en el acelerado desarrollo científico y tecnológico, en particular las comunicaciones y el transporte, lo que facilita la operación mundial de las corporaciones privadas o públicas, demandando un espacio económico internacional abierto de preferencia sobre bases multilaterales.¹

La globalización se propicia por los bloques económicos en los que se integran los países.

La globalización se da en todos los países en diferente grado. Algunos de los factores que la globalización afecta son: a) las redes de información entre países, b) las alianzas estratégicas y creación de cadenas productivas entorno a las grandes empresas transnacionales, c) en la composición de las exportaciones de los países en desarrollo, d) la internacionalización de la cultura e) desarrollo de la tecnología informática (computadoras, sus sistemas y las telecomunicaciones) y f) los cambios internos de las empresas en su estructura organizacional.²

¹ Porter, Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Buenos Aires Argentina: Javier Vergara Editor, 1991, p. 145

² Dabat, Alejandro. "Tendencias y perspectivas de la economía mundial". Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Vol. 47. Núm. 11. México, noviembre de 1997. México, D. F.: impreza por Ediciones ECA S.A. de C.V., 1997, p. 869

Para que las empresas se adapten a la globalización de los procesos productivos, se debe crear un entorno favorable para la asignación eficiente de los recursos y también es necesario el acceso a tecnologías impulsoras de la productividad, como a formas de organización con el personal capacitado para apoyar los cambios derivados de la misma.

1.2. La Globalización en los Mercados Financieros.

Para comprender mejor la globalización de los mercados financieros, debemos conocer los siguientes conceptos:

Se entiende por Mercado Financiero "el mecanismo o lugar a través del cual se produce un intercambio de Activos Financieros y se determinan sus precios".³

Activos Financieros son títulos emitidos por entidades privadas o instituciones financieras que constituyen un medio de mantener riqueza para quienes los poseen y un pasivo para quienes los generan. Se denominan Activos Financieros Primarios a los que se gestionan por parte de los intermediarios del mercado y que a su vez son ofrecidos a los ahorradores, pueden ser activos como acciones y obligaciones. También existen Activos Financieros Secundarios que son los que al ser aceptados por los ahorradores generan flujos de fondos que transforman el corto plazo en largo plazo al ser recogidos en un sistema que los puede ofrecer para préstamos a mediano y largo plazo, estos activos son las cuentas corrientes de cheques, las letras de cambio, etc..⁴

Por la fase de negociación de los Activos Financieros, se puede dividir a los mercados financieros en el mismo sentido, es decir, en mercados financieros primarios y secundarios:

Los mercados financieros primarios son aquellos en que los activos financieros de nueva creación son gestionados por los

³ Costa Ran, Luis, Ibid. p. 32

⁴ Costa Ran, Luis, Ibid. p. 30

intermediarios del mercado, lo que implica que un título sólo puede ser objeto de negociación una vez en el mercado primario.

Desde el punto de vista del financiamiento, el mercado primario proporciona recursos frescos a la empresa por los títulos que emite y se ofrecen públicamente por un intermediario. Al venderse los títulos, el monto producto de la operación ingresa a la empresa aumentando el capital social en el caso de emisión de acciones o incrementándose el pasivo en el caso de obligaciones, papel comercial, aceptaciones bancarias o cualquier otro título aceptado en el mercado financiero.

Los mercados financieros secundarios son a los que acude diariamente el público para comprar o vender títulos, realizándose operaciones entre los inversionistas, sin que la empresa que los emitió intervenga. Usualmente las operaciones se efectúan a través de una casa o agente de bolsa o de una institución financiera.

Después de comentar los conceptos anteriores, nos podemos dar una idea del espacio internacional que se ha abierto a los mercados financieros, permitiendo la globalización de los mismos. Un ejemplo es la procuración de desarrollar una banca electrónica y automatizar las actividades financieras, desde las bursátiles, la compra venta de divisas, depósitos por línea en bancos, entre otros, con el objeto de proporcionar información más rápida y atraer más usuarios y clientes, reducir costos y riesgos de transferencias.

Como resultado de la automatización se pueden realizar más operaciones y más transacciones entre las instituciones financieras tanto nacionales como internacionales, permitiendo que el mercado financiero se considere como uno sólo.

Otro ejemplo de la globalización de los mercados financieros es la que se originó en los Estados Unidos en la década de los setentas, cuando inició el mercado de futuros financieros y posteriormente cuando desarrolló el mercado de opciones financieras. Otro caso es el de España que a fines de los ochentas amplió su mercado de derivados.

Se dice que la globalización financiera se explica por la regla de las tres "d": descompartimentalización, desreglamentación y desintermediación.⁵

La descompartimentalización de los mercados se refiere a la eliminación de las fronteras que separaban los mercados externos y también para abrir los internos, propiciando que se unan los mercados monetarios (dinero a corto plazo), financieros (capital a más largo plazo) y de cambios (intercambio de monedas), entre otros.

La desreglamentación se refiere a disminuir o abolir la reglamentación de cambios para facilitar la circulación internacional del capital. Un ejemplo son las acciones de la Unión Europea en el marco de la creación de un mercado único de capitales en 1990.

Desintermediación se entiende a los financiamientos que antes se solicitaban en el mercado doméstico y que ya se pueden solicitar a entidades internacionales. Un ejemplo es la emisión de obligaciones internacionales en lugar de financiarse con crédito bancario doméstico.

Como observamos con la globalización de los mercados se han acortado distancias, aumentado la competencia y fomentado la desregulación para disminuir trabas u obstáculos en las operaciones para la inversión extranjera. En el aspecto financiero, la globalización ha sensibilizado el efecto de un mercado financiero hacia otros, es decir, si disminuyen las tasas de interés en un país, otros pueden decidir también competir y bajarlas para hacer más atractivo su mercado para la inversión extranjera.

Cuando se pretende realizar una inversión en el extranjero se debe tomar en cuenta el riesgo que resulta de invertir en otro país, este riesgo es denominado riesgo país.

⁵ Guillén Romo, Hector. "Globalización Financiera y riesgo sistémico". Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Vol. 47. Núm. 11. México, noviembre de 1997. México, D.F. : impresa por Ediciones ECA S.A. de C.V., 1997, pp. 871 - 872. (cita a Henri Bourguinat, *Finance Internationale*, Presses Universitaires de Francia, París, 1992, pp. 89-91)

El riesgo país implica la posibilidad de pérdidas ocasionadas por eventos económicos, políticos y sociales de determinado país. En otras palabras es el riesgo "que concurre en las deudas de un país globalmente consideradas, por circunstancias inherentes a la soberanía de los Estados o, en general, distintas del riesgo comercial habitual".⁶

Para tratar de proteger las inversiones a nivel internacional, se debe medir el riesgo país por medio de la valuación de las variables más importantes en relación a cada país, para darle una "calificación de riesgo", esto no quiere decir que se mida el riesgo de las industrias de ese país.

Algunos indicadores que utilizan los especialistas para medir el riesgo país son: el crecimiento real del producto nacional bruto y sus perspectivas, nivel de reservas, tipo de cambio e inflación, capacidad del país para dar servicio a sus deudas, superávit o déficit de la cuenta corriente como porcentaje del producto nacional bruto, deuda externa como porcentaje del producto nacional bruto y las elecciones presidenciales, entre otras variables.

También existe el riesgo soberano, que es el riesgo de insolvencia de Estado o de instituciones o empresas públicas. Es el riesgo de los acreedores de los Estados o de Entidades públicas en cuanto a que pueden ser inútiles las acciones contra el prestatario o último obligado al pago por razones de soberanía.

Otro riesgo en relación a un país es el riesgo de transferencia, que es "el de los acreedores extranjeros con respecto a un país que experimenta una incapacidad general para hacer frente a sus deudas, por carecer de la divisa o divisas en que aquéllas estén denominadas".⁷

⁶ Costa Ran, Luis y Montserrat Font Vilalta, Nuevos Instrumentos Financieros. Madrid: ESIC Editorial, 1992 (2a. edición), p. 518

⁷ Costa Ran, Luis, *Ibid.* p. 146

La globalización de los mercados financieros también tiene riesgos.

El riesgo financiero se define como "el impacto sobre el rendimiento financiero de la empresa producto de su apalancamiento financiero, su posición en divisas y su posición en valores fundamentalmente".⁸

Los riesgos financieros a los que se exponen las empresas en un mercado global son:

- **Riesgo por apalancamiento.**- Es el riesgo producto de las deudas financieras de la empresa, surge por los movimientos en tasas de interés que, en caso de subir, afectarán a la empresa por el mayor desembolso que ésta tenga que realizar por pago de interés.

En algunas ocasiones se da porque la estabilidad financiera alienta el optimismo, disminuyendo la sensibilidad al riesgo tanto de las empresas como de los bancos que las financian. De tal manera que se llegan a concebir deudas financieras riesgosas y susceptibles al aumento por movimientos en las tasas de interés.

- **Riesgo cambiario.**- Es el que aparece por la variación o fluctuación del tipo de cambio de las divisas que maneja la empresa y con el cual tiene que vivir por comprar maquinaria extranjera, por sus compañías subsidiarias ubicadas en el extranjero, o por las deudas en divisas con otros países.

- **Riesgo de volatilidad.**- Es el riesgo que pueda generar volatilidad (o salida de una plaza) de una inversión, agrupando aquellos factores de variación que corresponden a fluctuaciones del tipo de interés de títulos, incluyendo a su vez el riesgo cambiario. Esto es porque el riesgo resultante de invertir en un país se forma de los componentes, es decir, la tasa de interés y el cambio en el valor de la divisa del país de que se trate desde el momento en que se realice la inversión hasta que retorne a su lugar de origen.

⁸ Sanchez Díaz, Julio Arturo, "¿Qué es el riesgo financiero?", El Financiero, México, D. F., lunes 10. de Abril de 1996, Análisis Económico, p. 24 A

- **Riesgo por posición en valores.**- El portafolio en valores (instrumentos de deuda, acciones, etcétera) que afecta la posición financiera de la empresa. Si estos valores suben o bajan, benefician o perjudican a la empresa.

- **Riesgo por falta de liquidez.**- Aparece cuando una empresa no puede pagar sus obligaciones y afecta al acreedor.

- **Riesgo contraparte o crediticio.**- Es el que surge en las operaciones financieras entre dos intermediarios, un ejemplo es banco contra banco, o banco contra casa de bolsa, en un día específico.

Esto quiere decir que si los medios de pago entre instituciones no son convertibles, necesariamente no lo son para el público, lo que puede ocasionar quiebras que pueden propagarse al conjunto del sistema bancario del país de que se trate e incluso a nivel internacional.⁹

Este riesgo está de la mano con el que ocasionan los particulares al querer hacer líquidas sus inversiones por causas de pánico, y si un banco no tiene los activos financieros líquidos para hacer frente a los pasivos (depósitos), la falta de conversión representa inestabilidad en el sistema financiero de que se trate.

Si una institución financiera que quiebra es deudora de otra, el problema de liquidez puede convertirse en riesgo mayor.

Las Instituciones Financieras tienen mecanismos de pago como redes y sistemas de compensación vinculados a sistemas de cómputo que tienen que mantenerse en constante mantenimiento, porque también una avería de ellos, puede ocasionar la afectación del sistema de pago entre instituciones y provocar efectos negativos, propagando crisis financieras.

⁹ Guillén Romo, Hector. "Globalización Financiera y riesgo sistémico". Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Vol. 47. Núm. 11. México, noviembre de 1997. México, D.F.: impreza por Ediciones ECA S.A. de C.V., 1997, p. 877

Frente a los riesgos mencionados cada país establece coeficientes prudenciales, como pedir a los bancos que un porcentaje de sus compromisos este respaldado con fondos propios, que las empresas matrices cubran la insolvencia de sus filiales, limitar a un porcentaje el importe de préstamos que otorgan las instituciones y cuando la situación de crisis se generaliza, se pueden interrumpir las transacciones. Como solución extrema a una situación de riesgo mayor, existe la de prestamista de última instancia.

Esta función de prestamista en algunos sistemas financieros es otorgada al Banco Central, asegurando refinanciamiento a los bancos con necesidad de moneda.

"Si la intervención de la Banca Central se considera automática, los bancos, sabiéndose socorridos en caso de problemas, pueden tomar una actitud de fuerte exposición al riesgo, y la función salvadora del Banco Central contribuye a amplificar la desestabilización del sistema más que a contenerla.

En escala internacional no existe un prestamista en última instancia como tal, sin embargo, instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI) se han visto obligados a serlo".¹⁰

Recordemos que en 1994 cuando México entró en crisis con un déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos, financiado mediante la emisión de títulos financieros, se originó una crisis de falta de liquidez a la que se sumó una crisis cambiaria y una especulación en el mercado de títulos, ocasionando a su vez la fuga de capitales extranjeros a corto plazo y el desplome del mercado de valores y de la bolsa. La crisis del sistema bancario fue transmitida a la totalidad de las empresas y de éstas últimas a las familias. El Gobierno Mexicano con títulos que a nivel internacional ya no tenían aceptación, no pedía refinanciarse y por lo tanto no podía hacer frente a sus compromisos (por no tener las suficientes reservas), entró en crisis que se reflejó en el sistema bancario al iniciar 1995. En este caso el prestamista en última instancia fueron varias instituciones promovidas por el

¹⁰ Guillén Romo, Hector. Ibid. p. 880

Presidente Clinton con apoyos financieros de Estados Unidos, fondos del FMI y el Banco de Pagos Internacionales. La forma que tomó la ayuda fue un crédito de \$50,000 millones de dólares con reglamentación especial para ajustar estructuralmente a México.

No obstante los riesgos cambiarios, impositivos o de la afectación a los flujos de recursos por una reglamentación especial, la tendencia a la globalización financiera, se ve facilitada por la movilidad de los fondos vía instrumentos electrónicos con costos bajos.

Como mencionamos, en la globalización financiera, las reglas nacionales tienden a desaparecer y a unificarse con las reglas internacionales para facilitar al inversionista la búsqueda del mejor rendimiento ya sea de una moneda a otra, de una obligación en pesos a otra en dólares o de un título de inversión a otro. Finalmente, los mercados particulares (financieros, de cambios, de opciones o de futuros) son un subconjunto de un mercado financiero global de carácter internacional.

1.3. Inversión Extranjera en México.

Las empresas exportadoras deben de tener información de la reglamentación y mecanismos existente en los países a los que vende sus bienes y servicios para asegurar el ágil retorno de su dinero. Pero si se arriesgan a invertir capitales en mercados internacionales, deben de conocer los principales factores que pueden beneficiarlas. Por lo anterior el conocimiento del trato de la inversión en los diversos acuerdos internacionales de los países con los que se tiene relación de negocios es de suma importancia.

El tema de la Inversión Extranjera se ha incorporado en los tratados internacionales, en los acuerdos comerciales y de integración, en los acuerdos bilaterales y en otros convenios de comercio. Los puntos que normalmente se tratan son el ámbito de aplicación de la inversión, admisión, promoción y normas generales de trato, normas de asuntos específicos como la expropiación y pérdidas por conflicto armado, transferencias, condiciones operativas de la inversión, subrogación y solución de controversias.

En algunos acuerdos se incluyen disposiciones específicas por áreas de inversión, para proteger algunos sectores.

Cada acuerdo comercial da su definición de inversión o incluye una lista de ejemplos, y por lo general también se incluye una lista de lo que no se considera inversión.

Aunque la inversión extranjera ha estado presente a lo largo de la historia de México, es hasta el sexenio "salinista", con la apertura comercial y financiera y las facilidades de inversión para los extranjeros, que se lograron captar de 1991 a 1993 \$73,239 millones de dólares, de los cuales más del 70% fueron inversiones en cartera. ¹¹

Posteriormente, en la crisis económica del país en 1995, salieron \$15,000 millones de dólares.

La Inversión Extranjera, puede tener diferentes formas, que van desde la construcción de una planta en un país extranjero, para vender en el mercado extranjero, exportaciones de productos desde el país de origen, la concesión de licencias o franquicias a un productor en un mercado extranjero, alianzas y las compra de títulos en los mercados financieros.

De las formas anteriores hay que separar, la inversión extranjera directa (IED). Se denomina directa cuando es lo suficientemente amplia para proporcionar una medida de control al inversionista extranjero. Un ejemplo es la edificación de una fábrica en otro país, constituyéndose las empresas multinacionales.

Algunos datos sobre parte de la inversión extranjera directa en México se presentan en el cuadro 1. Sobresale la inversión de Estados Unidos con un repunte en 1993 del 71.5%. En 1995 después de Estados Unidos, los países con más inversión fueron Gran Bretaña con 9.4% y Japón con 8.2%.

¹¹ Orozco, Juan Carlos, "México y los recursos externos: historia de pasión y despecho", *Expansión*, volumen XXVIII No. 685, Febrero 28, 1996, México: Expansión S. de R. L. de C. V., p. 23

C U A D R O 1

INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN MEXICO (MILLONES DE DOLARES)												
PAIS	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
E. U. A.	2,308.0	62.0%	2,386.1	66.9%	1,651.7	45.9%	3,503.6	71.5%	4,004.5	49.9%	4,176.3	63.9%
GRAN BRETAÑA	114.0	3.1%	74.1	2.1%	426.8	11.9%	189.2	3.9%	1,099.5	13.7%	614.8	9.4%
ALEMANIA	288.2	7.7%	84.6	2.4%	84.9	2.4%	111.4	2.3%	374.9	4.7%	153.8	2.4%
JAPON	120.8	3.2%	73.5	2.1%	86.9	2.4%	73.6	1.5%	699.9	8.7%	535.9	8.2%
SUIZA	148.0	4.0%	68.0	1.9%	315.2	8.8%	101.7	2.1%	52.9	0.7%	145.9	2.2%
FRANCIA	181.0	4.9%	500.5	14.0%	68.9	1.9%	76.9	1.6%	63.2	0.8%	137.5	2.1%
ESPAÑA	10.8	0.3%	43.5	1.2%	37.2	1.0%	63.5	1.3%	151.8	1.9%	29.7	0.5%
SUECIA	13.3	0.4%	13.8	0.4%	2.0	0.1%	2.4	0.0%	17.1	0.2%	141.1	2.2%
CANADA	56.1	1.5%	74.2	2.1%	88.4	2.5%	74.2	1.5%	163.5	2.0%	77.9	1.2%
HOLANDA	126.1	3.4%	121.1	3.4%	83.1	2.3%	88.3	1.8%	385.7	4.8%	60.7	0.9%
ITALIA	4.6	0.1%	1.9	0.1%	7.5	0.2%	4.6	0.1%	14.3	0.2%	(1.0)	0.0%
OTROS	351.1	9.4%	123.7	3.5%	747.0	20.8%	610.7	12.5%	998.9	12.4%	461.8	7.1%
TOTAL	3,722.0	100.0%	3,564.9	100.0%	3,599.6	100.0%	4,900.1	100.0%	8,026.2	100.0%	6,534.4	100.0%

FUENTE: INTERNET <http://businessgdl.com.mx/estadist/nacional/nale6.html>

Los datos de inversión extranjera que proporciona la Dirección General de Organismos de Cooperación Económica y Desarrollo de la Secretaría de Relaciones Exteriores, tomando como fuente los datos de Banco de México (BANXICO), el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) son:

PERIODO	DIRECTA	INDIRECTA	TOTAL
	MILLONES DE DOLARES		
1994	10,973	8,182	19,155
1995	9,773	-9,745	58
1996	7,535	14,154	21,689
1997	12,101	3,705	15,806

Con el siguiente comentario se confirma la magnitud de la apertura a las inversiones: "la inversión extranjera directa de 1994 a 1997 supera los 40 mil millones de dólares, cifra similar por los ingresado en los 14 años anteriores".¹²

Por su importancia en la fuente de trabajo y montos de inversión, algunos ejemplos de empresas extranjeras que han invertido en México se mencionan en el cuadro 2 (dos páginas).

"La inversión directa depende del rendimiento esperado de las inversiones en planta y equipo, en bienes raíces y demás en países extranjeros con relación al costo de oportunidad del capital de los accionistas. El rendimiento neto esperado del costo de oportunidad debe ser suficiente para compensar al riesgo inevitable que proviene de las inversiones directas".¹³

Se habla de costo de oportunidad porque se compara la oportunidad de invertir en el país de origen contra la oportunidad de invertir en el país extranjero.

¹² Cárdenas, Rogelio, Director General, El Financiero, suplemento especial, "Invirtiendo en México", artículo: México en la aldea global. México, D. F., 1998, p. 2

¹³ Levi, Maurice D., Finanzas Internacionales. Trad. Jaime Gómez Mont, revisión técnica Benjamín García Martínez, México: McGraw - Hill, 1997, p. 125

CUADRO 2 (HOJA 1/2)

ALGUNAS EMPRESAS EJEMPLOS DE INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO

GIRO	EMPRESA	PAIS	GIRO	EMPRESA	PAIS	
ALIMENTOS	MCDONALD'S	ESTADOS UNIDOS	COMERICO	HEB	ESTADOS UNIDOS	
	DANONE	FRANCIA		JC PENNEY	ESTADOS UNIDOS	
	PHILLIP MORRIS, KRAFT	ESTADOS UNIDOS	COMUNICACIONES HICKS, MUSE, TATE AND FURST		ESTADOS UNIDOS	
ASEGURADORAS	AMERICAN INTERNATIONAL GRUP (AIG)	ESTADOS UNIDOS	ELECTRODOMESTICOS			
	PIONEER SEGUROS ESPECIALIZADOS	ESTADOS UNIDOS		DAEWOO ELECTRONICS	COREA	
AUTOMOTRIZ	PORSCHE AG	ALEMANIA	ELECTRONICA	COMPUTEC INTERNATIONAL ACER	TAIWAN	
	BAYERISCHE MOTEREN WERKE (BMW)	ALEMANIA		JVC	JAPON	
	CHRYSLER DE MEXICO	ESTADOS UNIDOS	ENERGIA	CALPINE	ESTADOS UNIDOS	
	FORD MOTOR CO.	ESTADOS UNIDOS		EQUIPO DE		
	NISSAN	JAPON		TRANSPORTE	AEROSPATIALE-EUROCOPTER DE MEXICO	FRANCIA
PEUGEOT	FRANCIA	EQUIPO FOTOGRAFICO, CIENTIFICO Y DE				
AUTOPARTES	NIHON PLASTIC	JAPON	PRECISION	KODAK	ESTADOS UNIDOS	
	OSHIMA ELECTRIC Y MITSUBA ELECTRIC	JAPON	FARMACEUTICA	BOEHRINGER INGELHEIM	ALEMANIA	
	SIEMENS	ALEMANIA				
YAMAKAWA INDUSTRIAL	JAPON					
BEBIDAS	COCA - COLA	ESTADOS UNIDOS				

FUENTE: Elaborado con datos de la revista Expansión. Febrero 28, 1996, Vol. XXVIII No. 685 Páginas 32, 33 y 34

CUADRO 2 (HOJA 2/2)

ALGUNAS EMPRESAS EJEMPLOS DE INVERSION EXTRANJERA EN MEXICO					
GIRO	EMPRESA	PAIS	GIRO	EMPRESA	PAIS
HOTELES	MORGAN STANLEY GROUP INC.	ESTADOS UNIDOS	PRENDAS DE VESTIR	WRANGLER COMPANY INC.	ESTADOS UNIDOS
INFORMATICA	INTERNATIONAL BUSINESS MACHINES-IBM	ESTADOS UNIDOS	QUIMICA	BAYER	ALEMANIA
INMOBILIARIA	REICHMANN INTERNATIONAL	CANADA	SERVICIOS VIDEO	BLOCKBUSTER	ESTADOS UNIDOS
MAQUILADORA	GRUPO PAPER HUICHITA	NO DISPONIBLE	SERVICIOS LAVANDERIA	CONTINENTAL COLORS	ESTADOS UNIDOS
MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO	TELEINDUSTRIA ERICSSON	SUECIA	TELECOMUNICACIONES		
MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO	KITZ CORPORATION	JAPON	AT & T		ESTADOS UNIDOS
MINERIA	AGENCIA, MINERA METALICA DE JAPON	JAPON	MCI COMMUNICATIONS Co.		ESTADOS UNIDOS
PAPEL	INTERNATIONAL PAPER	ESTADOS UNIDOS	MOTOROLA		ESTADOS UNIDOS
PETROQUIMICA	BASF	ALEMANIA	BELL ATLANTIC		ESTADOS UNIDOS
PLASTICO	STANDARD PRODUCTS	ESTADOS UNIDOS	NEXTEL		ESTADOS UNIDOS
			IXC LONG DISTANCE, WESTEL INC Y TELEGLOBE		ESTADOS UNIDOS Y CANADA
			VIDRIO	SEKURITI SAINT GOBAIN	FRANCIA

FUENTE: Elaborado con datos de la revista Expansión. Febrero 28, 1996, Vol. XXVIII No. 685 Páginas 34 y 37

Otro tipo de inversiones extranjeras (no directas) son las denominadas "valores extranjeros", y que representa la compra de instrumentos como acciones y bonos. El monto de la inversión extranjera en este tipo de valores dependerá del rendimiento esperado de ellos contra una inversión doméstica, tomando en cuenta el valor de que se trate y una variación esperada en el tipo de cambio. Esta inversión también se le denomina inversión en cartera.

En México ha sido un elemento primordial para el crecimiento ya que complementa a la inversión nacional y fortalece a la planta productiva, por lo que se han realizado modificaciones legales y desregulaciones administrativas para atraer capitales, esto junto con los tratados de libre comercio y los acuerdos bilaterales de inversión.

Algunos aspectos generales sobre la inversión extranjera directa contemplados en los tratados comerciales de México con otros países son los siguientes:

1.3.1. Inversión e Inversionista

En los tratados se define el concepto de inversión o se incluye una lista de ejemplos.

El inversionista puede ser una persona física, entidades legales o personas jurídicas.

Los acuerdos sobre inversión se instrumentan a partir del momento de entrada en vigor del tratado que corresponda, sin embargo en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y el Tratado México - Colombia - Venezuela (G - 3) se señala que el acuerdo se aplicará a todas las inversiones realizadas con anterioridad a la entrada en vigor, excluyendo controversias y reclamos.

1.3.2. Trato de las Inversiones y a los Inversionistas

El "trato nacional" se refiere a disposiciones para asegurar la no discriminación entre los inversionistas extranjeros y nacionales.

El "trato de nación más favorecida" es una obligación del Gobierno anfitrión a brindar, en general, un trato no menos favorable a las inversiones e inversionistas extranjeros que el que se otorga a las nacionales.

En otras palabras la mayoría de los tratados contemplan el trato al inversionista y la inversión con disposiciones como "trato nacional" que se propone asegurar la no discriminación entre las inversiones nacionales y las extranjeras y el "trato de nación más favorecida" para no discriminar entre las inversiones extranjeras de varios países.

1.3.3. Requisitos

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y los tratados de libre comercio, en general prohíben condicionar la recepción de una ventaja o que se continúe recibiendo la misma al cumplimiento de requisitos determinados.

Los tratados mencionan que ninguna parte podrá exigir que una empresa de otro país designe individuos de alguna nacionalidad en particular, para ocupar puestos de alta dirección en la empresa que se trate. Pero por otro lado un país parte podrá exigir que la mayoría de los miembros de los órganos de administración de una empresa, sean de una nacionalidad en particular, siempre y cuando no se menoscabe la capacidad del inversionista para ejercer el control de su inversión.

1.3.4. Control Ambiental

Lo estipulado en los tratados internacionales no será impedimento para que el país adopte medidas para asegurar que las inversiones en su territorio observen la legislación ambiental o tomen en cuenta inquietudes sobre el tema de control ambiental. Este punto es fundamental para un proyecto de inversión pues implica valores y ética de los dueños y administradores en los negocios, que en algunas ocasiones no encontramos y por lo tanto sacrifican el bienestar ambiental y la salud del núcleo social local por el lucro, aprovechando la falta de reglamentación.

1.3.5. Protección

Las inversiones gozarán del trato justo y equitativo, que es un principio que tiene el propósito de proteger la inversión con normas básicas. Su contenido depende de un juicio de valor emitido por las partes en consulta o por un tercero cuando hay conflicto. Las cláusulas de protección que se incorporan en los acuerdos van encaminadas a que las inversiones extranjeras no sean objeto de discriminación del Estado anfitrión.

1.3.6. Expropiaciones e Indemnizaciones

Para expropiar una inversión extranjera directa, los acuerdos se analizan bajo los principios del Derecho Internacional que establece que ningún país parte de un convenio, podrá tomar una medida expropiatoria, salvo que sea por causa de utilidad pública.

Para proceder a las indemnizaciones en caso de expropiación, se describen específicamente los requisitos de la indemnización y en cuanto al valor, algunos tratados mencionan el valor de mercado. Se aplican criterios de valoración como el valor fiscal declarado de bienes tangibles y otros.

1.3.7. Transferencias

Las transferencias por la indemnización se reglamentan indicando que se harán sin demora y pudiendo pagarse en una moneda que se especifique con la cotización de mercado vigente en la fecha de valoración de la indemnización y con intereses generados en esa divisa hasta el día del pago a una tasa comercial acordada.

En cuanto a las transferencias de las inversiones extranjeras en general, los tratados estipulan que se realizarán en la moneda de libre uso o convertibilidad al tipo de cambio vigente en el mercado en la fecha de la transacción.

Cada país podrá impedir las transferencias en caso de quiebra, insolvencia o protección de los derechos de los acreedores, emisión, comercio y operaciones de valores, infracciones penales y garantías del cumplimiento de las fallas en un

proceso contencioso. Las transferencias estarán sujetas a pagos de impuestos según la legislación de cada país.

1.3.8. Solución y Controversias

Cada tratado tiene un apartado sobre solución de controversias, pero en general siguen tres etapas. La primera da un tiempo determinado a las partes para que traten de aclarar diferencias, la segunda es una conciliación de intereses con la intervención de una Comisión Administradora y si no hubiese acuerdo entra una tercera etapa en la que se organiza un tribunal de arbitraje internacional que resolverá la diferencia en forma definitiva y cuya decisión será obligatoria.

1.4. Reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC) Sobre Inversión Extranjera.

Uno de los intentos para incluir el tema de inversión extranjera directa a nivel internacional es el que realizó Estados Unidos en la Ronda Uruguay, sin embargo no se le dió la apertura como la encontramos años después en los acuerdos de la OMC.

Los acuerdos de la OMC se presentan a continuación.

1.4.1. Acuerdo sobre Medidas de Inversión Relacionadas con el Comercio

Las siglas en inglés son **TRIMS, Trade Related Investment Measures.**

Este acuerdo limita su ámbito de acción a las inversiones relacionadas con el comercio de mercancía (MICs) no de servicios. Lo principal del acuerdo es que los miembros de la organización no podrán aplicar ningún MIC incompatible con el acuerdo.

Algunos MICs incompatibles son:

- Las que demandan la compra o utilización de productos nacionales.

- Las que restringen el valor o volumen de los productos importados que una empresa puede comprar o utilizar supeditado al valor que exporten.

- Las que restringen el volumen de las importaciones a una cantidad de divisas relacionadas con las entradas de divisas atribuibles a esa empresa.

- Las que restringen exportaciones.

Para vigilar la aplicación del acuerdo, se establece un comité de medidas en materia de inversiones relacionadas con el comercio.

1.4.2. Acuerdo General sobre Comercio de Servicios

Sus siglas en inglés son GATS, *General Agreement on Trade in Services*.

Este acuerdo es un marco de reglas relativas al comercio de servicios, compromisos de trato y acceso a mercados de los sectores incluidos en el tratado y la forma de aplicar las reglas a los sectores en particular.

Las palabras "inversión extranjera directa", no se mencionan como tal, pero se mencionan términos como "todo tipo de establecimiento comercial o profesional que se dé como resultado de la constitución, adquisición o mantenimiento de una sucursal o una oficina de representación, dentro del territorio de un Miembro con el fin de suministrar un servicio".

El acuerdo incluye la integración de los mercados de trabajo, acceso a los mismos y trato nacional, con ocho anexos:

- Excepciones a la obligación de nación más favorecida.
- Movimientos de personas físicas proveedoras de servicios.
- Transporte aéreo.

- Servicios aéreos (2 apartados).
- Servicios Financieros.
- Transporte marítimo.
- Telecomunicaciones.
- Negociaciones sobre telecomunicaciones básicas.

Se establece un Consejo del Comercio de Servicios, que registrará el cumplimiento del acuerdo en la obligación de establecer rondas de negociaciones cinco años después de entrado en vigor (1999) y rondas periódicas posteriores para alcanzar mayores niveles de liberalización del comercio de servicios.¹⁴

1.4.3. Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio

Sus siglas en inglés son TRIPS, *Trade Related with Intellectual Property*.

Este acuerdo abarca temas como:

- derechos de autor
- marcas
- indicaciones geográficas
- dibujos y modelos industriales
- patentes
- esquemas de trazado de los circuitos integrados
- secretos comerciales

Se incorporan cláusulas de trato nacional y nación más favorecida, así como principios particulares establecidos en acuerdos internacionales sobre propiedad intelectual como el "Convenio de Berna" para la protección de las obras literarias y artísticas y el "Convenio de París" para la protección de la propiedad industrial.

Cada miembro de la OMC está obligado a incorporar en su legislación una serie de derechos adicionales en relación con cada categoría de propiedad intelectual y con sus excepciones

¹⁴ <http://www.wto.org/wto/spanish/servicsp/servicsp.htm>

y tiempo de protección de los derechos. Se establece un Consejo para la supervisión del funcionamiento del acuerdo.

Finalmente observamos como la Organización Mundial de Comercio establece reglas de aplicación al comercio de bienes y servicios y a la inversión en servicios, sin embargo no existe una normatividad aplicable a la inversión de bienes, que es un tema que se trata más profundamente en los Tratados Bilaterales de Inversión (TBI o BIT, *Bilateral Investment Treaties*).

1.5. Tratados Internacionales

Los tratados internacionales están encaminados a facilitar el intercambio comercial, negociando puntos como acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoonosanitarias, salvaguardas, compras gubernamentales, prácticas desleales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

A parte de los tratados se pueden suscribir acuerdos de alcance parcial, que son los que se suscriben bilateralmente y pueden ser comerciales, de complementación económica, acuerdos agropecuarios, de promoción del comercio, entre otros.

Los acuerdos de complementación económica se constituyen para promover la integración económica, intensificando las relaciones comerciales y diversificando los productos de intercambio, estimulando las inversiones encaminadas al aprovechamiento de la capacidad competitiva de los integrantes del acuerdo.

En relación de los acuerdos comerciales regionales internacionales, casi la totalidad de los 131 miembros de la OMC han suscrito uno con otros países.¹⁵

Algunos de los acuerdos internacionales de México con otros países son:

¹⁵ <http://www.wto.org/wto/spanish/develops/4469s.htm>

- De complementación económica:

1.5.1. México - Chile.

Este tratado concluyó su negociación el 22 de septiembre de 1991 y fue aprobado por el Congreso el 4 de diciembre de ese año. Se publicó en el diario oficial el 16 de diciembre de 1991.

Inició su vigencia el primero de enero de 1992 con períodos de desgravación que terminaron en 1996.

No obstante lo anterior los dos países para intensificar sus relaciones económicas y temas de cooperación técnica, educativa, cultural y de lucha contra el narcotráfico, acordaron elevar el acuerdo de complementación económica a rango de tratado de libre comercio para otorgar mayor transparencia y certidumbre a los agentes económicos de ambos países. Lo anterior aconteció en el mes de marzo de 1998, cuando el presidente de México, Sr. Ernesto Zedillo visitó a su homólogo el Sr. Presidente Eduardo Frei Tagle. ¹⁶

- De libre comercio:

1.5.2 Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México - Estados Unidos - Canadá (TLCAN)

Este tratado concluyó su negociación el 16 de diciembre de 1992 y fue aprobado por el Congreso el 22 de noviembre de 1993. Se publicó en el diario oficial el 18 de diciembre de 1993.

Inició su vigencia el primero de enero de 1994 con períodos de desgravación que terminan en el 2003.

¹⁶ Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., sección recuento nacional, relaciones con el exterior. VOL. 48, Núm. 4, México, abril de 1998, p. 334

Al margen, debo comentar que el tratado tiene sus mecanismos de solución de controversias para garantizar un libre comercio y cuando nuestro país hace la denuncia ante la OMC demuestra que ninguna de las partes debe limitarse solo a los mecanismos de solución de controversias que el tratado fija.

Otra fórmula de resolución de disputas del TLCAN en la práctica fue involucrar a autoridades aduanales de los tres países y un subgrupo de representantes oficiales técnicos designados por el gobierno de los países del TLCAN.

1.5.3 Tratado de México - Colombia y Venezuela (Grupo de los tres o G-3)

Este tratado concluyó su negociación el 13 de junio de 1994 y fue aprobado por el Congreso el 13 de julio de ese año. Se publicó en el diario oficial el 16 de diciembre de 1994.

Inició su vigencia el primero de enero de 1995 con períodos de desgravación que terminan en el 2004.

1.5.4 Tratado de México - Bolivia (TLC BOL/MX)

Este tratado concluyó su negociación el 10 de septiembre de 1994 y fue aprobado por el Congreso el 16 de diciembre de ese año. Se publicó en el diario oficial el 28 de diciembre de 1994.

Inició su vigencia el primero de enero de 1995 con períodos de desgravación que terminan en el 2004.

1.5.5. Tratado de México - Costa Rica (TLC CR/MX)

Este tratado concluyó su negociación el 5 de abril de 1994, fue suscrito por los presidentes Carlos Salinas de Gortari de México y Rafael Angel Calderón Fournier. Fue aprobado por el Congreso el 8 de junio de ese año. Se publicó en el diario oficial el 21 de junio de 1994.

Inició su vigencia el primero de enero de 1994 con períodos de desgravación que terminan en el 2004.

Los tratados internacionales están encaminados a facilitar el intercambio comercial, tratando los puntos medulares del comercio internacional como lo muestra el tratado de MEXICO-COSTA RICA, cubriendo temas de acceso a mercados, reglas de origen, agricultura, normas técnicas, normas fito y zoosanitarias, salvaguardas, compras gubernamentales, prácticas desleales, inversión, servicios, propiedad intelectual y solución de controversias.

En cuanto a acceso a mercados destaca que se eliminan de inmediato los aranceles del 70% de las exportaciones mexicanas, en cinco años se suprimirá el 20% y 10% en diez años. A cambio se desgrava enseguida el 75% de las exportaciones de Costa Rica.

1.5.6. Cobertura de los acuerdos comerciales

Así tenemos la siguiente cobertura de algunos acuerdos de comercio de bienes suscritos por México:

CONCEPTO	TL CAN	CHILE	C. RICA	G-3	BOLIVIA
Aranceles	SI	10%	SI	10 AÑOS	SI
Barreras					
no arancelarias	SI	SI	SI	SI	SI
Agropecuario	SI	SI	SI	SI	SI
Reglas de Origen	SI	RES.78	CIRI	CIRI	SI
Procedimientos					
aduaneros	SI	NO	SI	SI	SI
Salvaguardas	SI	SI	SI	SI	SI
Cuotas					
compensatorias	SI	SI	SI	SI	SI
Barreras Tecno..	SI	NO	SI	SI	SI

CIRI = Comité de Integración de Insumos Regionales.

El CIRI prevé la modificación a una regla de origen, en caso de que esta no pueda ser cumplida por la parte exportadora, en virtud de que la parte importadora no le abastezca de los insumos requeridos por dicha regla.

Debemos tomar cuenta que cada acuerdo tiene sus propias peculiaridades como los plazo de desgravación arancelarias y las reglas de origen.

Como puede observarse a continuación, salvo el acuerdo con Chile, los demás son casi idénticos en los otros temas, como son los servicios, la propiedad intelectual, la inversión y las compras del gobierno:

CONCEPTO	TL CAN	CHILE	C. RICA	G-3	BOLIVIA
Servicios	SI	NO	GATS	GATS	GATS
Propiedad intelectual	SI	NO	SI+	SI+	SI+
Inversión	SI	NO	SI	SI	SI
Compras Gobierno	SI	NO	SI	SI	SI

En cuanto a los resultados de la Desgravación Arancelaria tenemos:

PAIS DE:	EXPORTACIONES MEXICANAS A:	IMPORTACIONES MEXICANAS DE:
ESTADOS UNIDOS	84%	42%
CANADA	79%	42%
CHILE	N.A.	N.A.
COSTA RICA	70%	75%
COLOMBIA	40%	83%
VENEZUELA	27%	28%
BOLIVIA	97%	88%

En cuanto a la perspectiva de negocios tenemos la siguiente perspectiva:

REPUBLICA DE CHILE

Automóviles
 Productos químicos
 Algodón en rama
 Tubos de cobre refinado
 Toallas, pañales y tapones higiénicos
 Inversión en petroquímica y televisión

COLOMBIA

Productos químicos
 Productos Fotográficos
 Manufactura de Cobre
 Zinc sin alear
 Celulosa y derivados
 Perfiles de hierro y acero
 Alimentos

BOLIVIA

Autopartes
 Petroquímica
 Electrodomésticos
 Equipo de computo
 Alimentos
 Ropa y calzado

VENEZUELA

Tubería de acero
 Productos químicos
 Cables eléctricos
 Transformadores y motores eléctricos
 Alimentos
 Libros y revistas
 Válvulas
 Equipo de telefonía

COSTA RICA

Vehículos y autopartes
 Maquinaria y equipo
 Productos de hierro y acero
 Productos químicos y farmacéuticos
 Inversión en energía eléctrica, carretera y turismo.

Otro acuerdo comercial que el gobierno de México firmó, es con países del Mercosur (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), con beneficios arancelarios que varían dependiendo del país.

1.5.7. Bloques económicos

La expresión más evidente de la globalización de los mercados de productos son los diferentes bloques económicos para controlar en una región determinada la venta de los mismos.

La nueva regionalización empezó a gestarse en la década de los ochenta a partir de la pugna por los mercados internacionales entre Estados Unidos, Alemania y Japón, principalmente, culminando con integraciones regionales muy diversificadas lideradas por cada uno de los tres países mencionados y que puede decirse que son los bloques económicos principales.

Los bloques económicos representan la unión de diferentes países para aprovechar sus fuerzas económicas y políticas, principalmente por región y que contribuyen a los cambios que estaremos viviendo al iniciar el nuevo milenio.

1.- Bloque Americano

Liderado por Estados Unidos y en el que destaca la formación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Con perspectiva de incorporar a otros países de América Latina.

2.- Bloque Europeo

Liderado por Alemania, en el que destaca la formación de la Unión Europea (UE), que se amplió con la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC). Actualmente la Unión Europea está constituida por 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos (Holanda), Portugal, Reino Unido (Gran Bretaña), Suecia.

La UE tiene el proyecto de homologar las directrices económicas políticas y sociales de los 15 países miembros, fomentando un mercado común con la fusión de políticas nacionales y en la libre circulación de capitales, bienes, servicios y personas. Un proceso central es la unión monetaria, que representa la fase final de un proceso que inició en marzo de 1979 con la creación del Sistema Monetario Europeo. Para enero 1 de 1999 inició la fase con la emisión del "euro", moneda única para los países miembros del acuerdo. Desde esa fecha se fijarán tipos de cambio irrevocables entre las monedas de los países. El "ecu", moneda para el intercambio comercial, dejará de existir oficialmente. A más tardar el 1 de enero del 2,002 se pondrá en circulación

billetes de bancos y monedas en euros, en coexistencia de billetes y monedas de los países y finalmente las monedas de cada país dejarán de circular. ¹⁷

La implantación de una moneda única va desde la emisión de billetes y monedas hasta la conversión de todos los instrumentos de inversión, facturación de las empresas, sus estados financieros y la creación de un Banco Central Europeo (creado el 14 de marzo de 1997) que se coordinará con los Bancos Centrales de cada país que firmen el acuerdo de unión monetaria. La Gran Bretaña se queda fuera del acuerdo y replanteará su integración en el año 2,003.

El mercado de la UE representa "una población de 370 millones de habitantes, un PIB de 6.4 trillones de dólares (cercano al de Estados Unidos de 7.4 trillones), un fuerte superávit comercial, un mercado accionarios de bonos de 13 trillones de dólares". ¹⁸

La relación comercial de México con la UE, durante 1997 arrojó la cifra de \$3,987.6 millones de dólares exportados a Europa, mientras las importaciones fueron de \$9,917.3 millones de dólares, lo que significa una balanza deficitaria para México. Las importaciones de productos europeos han tenido el siguiente comportamiento: ¹⁹

AÑO	MILLONES DE DOLARES
1993	7,798.7
1994	9,058.1
1995	6,732.2
1996	7,740.6
1997	9,917.3

¹⁷ Ramírez, Miguel Angel "La odisea europea hacia la unión monetaria", Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Sección internacional. VOL. 47, Núm. 11, México, noviembre de 1997, p. 928

¹⁸ Jardine, J. B., C. Nuñez, J. Sánchez Cantú, "El euro: ejemplar acuerdo de voluntades", El Financiero. México, D. F., martes 4 de agosto de 1998, Finanzas, p. 8

¹⁹ Rudiño, Lourdes Edith, "Agro, el sector más difícil para un pacto con la UE", El Financiero. México, D. F., martes 4 de agosto de 1998, Economía, pp. 20 - 21

En 1997 tenemos el siguiente detalle de importaciones de México por país: 20

PAIS	IMPORTACIONES	PORCENTAJE
BELGICA - LUXEMBURGO	347.7	3.5
DINAMARCA	96.4	1.0
ALEMANIA	3,902.3	39.3
GRECIA	17.2	0.2
ESPAÑA	977.7	9.9
FRANCIA	1,182.4	11.9
IRLANDA	265.9	2.7
ITALIA	1,326.0	13.4
HOLANDA	261.9	2.6
AUSTRALIA	139.4	1.4
PORTUGAL	34.1	0.3
SUECIA	354.3	3.6
FINLANDIA	100.6	1.0
REINO UNIDO	915.3	9.2
TOTAL	9,917.3	100.0

Los principales productos que traemos de Europa son partes y accesorios de vehículos y leche en polvo.

Por lo que respecta a las relaciones comerciales de México y la UE, "el 4 de marzo de 1998, la Comisión Europea notificó al Consejo de Ministros de la Unión Europea la autorización de los 15 países miembros para negociar con México el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación cuyas bases suscribieron en diciembre de 1997". 21

Los puntos de la negociación tratan temas de liberación de intercambio de bienes, servicios, movimientos de capital y pagos, la apertura de mercados públicos y las normas en materia de competencia de propiedad intelectual.

²⁰ Rudiño, Lourdes Edith, Ibid. pp. 20 - 21

²¹ Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., sección recuento nacional, relaciones con el exterior. VOL. 48, Núm. 4, México, abril de 1998, p. 334

En enero de 1999 se realizó la segunda ronda de negociaciones por parte de los representantes mexicanos con los europeos para seguir en conciliaciones y llegar a un acuerdo final.

3.- Bloque Asiático.

Lidereado por Japón y que también incluye a Corea del Sur, Hong Kong, Taiwan y Singapur y la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN, por sus siglas en inglés *Association of Southeast Asian Nation*).

La ASEAN fue creada en 1967 con el objetivo de generar una estrategia defensiva frente al peligro del avance del comunismo. Tiene un área de libre comercio, que comprende las naciones de: Brunei, Filipinas, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Vietnam; a partir del 23 de julio de 1997 fueron admitidos Laos y Myanmar.

Existen dos categorías de socios: 1) Socios para el diálogo y 2) Socios para el diálogo sectorial. En la primera categoría están Estados Unidos, Japón, Canadá, Corea del Sur, Australia, Nueva Zelanda y la Unión Europea. Tratan temas de política y seguridad recíproca en reuniones postministeriales y reuniones sectoriales. En el segundo grupo están India y Pakistán aceptados para tratar temas de comercio, finanzas, industria, salud, turismo y tecnología.

En calidad de observadores están Papúa Nueva Guinea y Camboya.

Dentro de los objetivos económicos, la ASEAN se propone la finalización del área de libre comercio en el año 2003. El acuerdo trata temas de negociaciones en materia de servicios, propiedad intelectual, promoción de inversión conjunta, aumento de la inversión privada, promoción de mecanismos para solución de controversias y generar una mayor participación de la ASEAN en propuestas y proyectos económicos.

Se sabe que la formación de Bloques es el resultado de una integración a lo largo de decenios, principalmente por conveniencia de cercanía territorial.

Los bloques mencionados son los más importantes, pero existen otros como:

El Mercado Común del Sur o MERCOSUR, formado por Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Se estableció el 26 de marzo de 1991, con el Tratado de Asunción. Tiene sus antecedentes con la firma del acta para la integración argentina-brasileña del 29 de Julio de 1986, donde se estableció el Programa de Integración Económica entre Argentina y Brasil (PICE).

1.6. Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Los ministros de comercio de los Estados Unidos, Canadá y México, en el año de 1992 firmaron el texto propuesto para un Tratado de Libre Comercio, posteriormente se dio un plazo para que fuera autorizado y finalmente entró su vigencia en enero de 1994.

Uno de sus objetivos principales es la implantación de principios y reglas para eliminar barreras al comercio y facilitar el movimiento de bienes y servicios a través de las fronteras entre los territorios de los tres países.

En realidad, la remoción de las actuales barreras arancelarias y no arancelarias solamente ocurrirá para ciertos sectores durante un período de cinco a diez años, ya que el tratado contiene salvedades por uno y otro país para proteger a las industrias locales y para administrar la transición al Tratado de Libre Comercio .

Los principios y reglas se aplican al movimiento de artículos manufacturados, que representa el renglón de comercio más importante entre los Estados Unidos y México.

En el texto del tratado se detallan los compromisos adquiridos por los países participantes en cada uno de los rubros que lo componen. La versión definitiva, fue redactada por juristas de los tres países, quienes incorporaron los tecnicismos legales que hacen su aplicación clara y precisa.

El texto tiene 22 capítulos que corresponden a cada uno de los apartados negociados. La mayoría cuenta con anexos explicativos de puntos específicos cuyo tratamiento requirió aclaraciones para su inclusión (ver cuadro 3).

CUADRO 3 (HOJA 1/2)

HOJA (1/2)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE ENTRE LOS GOBIERNOS DE CANADA, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y ESTADOS UNIDOS MEXICANOS I N D I C E
PRIMERA PARTE:	ASPECTOS GENERALES
CAPITULO I:	OBJETIVOS
CAPITULO II:	DEFINICIONES GENERALES
SEGUNDA PARTE:	COMERCIO DE BIENES
CAPITULO III:	TRATO NACIONAL Y ACCESO DE BIENES AL MERCADO
CAPITULO IV:	REGLAS DE ORIGEN
CAPITULO V:	PROCEDIMIENTOS ADUANALES
CAPITULO VI:	ENERGIA Y PETROQUIMICA BASICA
CAPITULO VII:	SECTOR AGROPECUARIO Y MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS
CAPITULO VIII:	MEDIDAS DE EMERGENCIA
TERCERA PARTE:	BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO
CAPITULO IX:	MEDIDAS RELATIVAS A NORMALIZACION
CUARTA PARTE:	COMPRAS DEL SECTOR PUBLICO

FUENTE: http://www.sice.oas.org/root/Trade/nafta_s/indice1.stm

CUADRO 3 (HOJA 2/2)

HOJA (2/2)	TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE ENTRE LOS GOBIERNOS DE CANADA, ESTADOS UNIDOS DE AMERICA Y ESTADOS UNIDOS MEXICANOS INDICE
QUINTA PARTE:	INVERSION, SERVICIOS Y ASUNTOS RELACIONADOS
CAPITULO XI:	INVERSION
CAPITULO XII:	COMERCIO TRANSFRONTERIZO
CAPITULO XIII:	TELECOMUNICACIONES
CAPITULO XIV:	SERVICIOS FINANCIEROS
CAPITULO XV:	POLITICA EN MATERIA DE COMPETENCIA, MONOPOLIOS Y EMPRESAS DEL ESTADO
CAPITULO XVI:	ENTRADA TEMPORAL DE PERSONAS DE NEGOCIOS
SEXTA PARTE:	PROPIEDAD INTELECTUAL
SEPTIMA PARTE:	DISPOSICIONES ADMINISTRATIVAS INSTITUCIONALES
CAPITULO XVIII:	PUBLICACION, NOTIFICACION Y ADMINISTRACION DE LEYES
CAPITULO XIX:	REVISION Y SOLUCION DE CONTROVERSIAS EN MATERIA DE ANTIDUMPING Y - CUOTAS COMPENSATORIAS
CAPITULO XX:	DISPOSICIONES INSTITUCIONALES Y PROCEDIMIENTO PARA LA SOLUCION DE - CONTROVERSIAS
OCTAVA PARTE:	OTRAS DISPOSICIONES
CAPITULO XXI:	EXCEPCIONES
CAPITULO XXII:	DISPOSICIONES FINALES

FUENTE: http://www.sice.oas.org/root/Trade/nafta_s/indice2.stm

En forma independiente a dichos capítulos, se elaboró un conjunto de anexos aclaratorios, con el objetivo de ofrecer un acervo informativo que apoye el entendimiento de los temas.

La extensión de cada capítulo varía, con anexos igualmente variables.

Para facilitar la búsqueda, existen subcapítulos, secciones o subsecciones.

Algunos de los puntos más importantes son los siguientes:

1.6.1. Comercio de Bienes

El programa de liberación de mercancías se rige por tres temas básicos:

- 1 - Eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias.
- 2 - Reglas de origen.
- 3 - Operación aduanera.

1.6.1.1. Eliminación de Barreras Arancelarias y No Arancelarias.

El tratado establece 4 plazos para la desgravación arancelaria, sobre la base de los niveles vigentes el 10. de julio de 1991 en la Tarifa del Impuesto General de Importaciones, por lo que a México respecta.

Un primer grupo de mercancías tuvo acceso libre de aranceles desde el día de entrada en vigor del tratado. Para las exportaciones mexicanas significó 7,300 fracciones arancelarias de los Estados Unidos, de las cuales 4,200 corresponden a la consolidación del Sistema Generalizado de Preferencias.

Nuestro país desgravó de inmediato 5,900 fracciones arancelarias, de las que aproximadamente el 80% del valor de las importaciones corresponde a bienes de capital (maquinaria, equipo electrónico, equipo de transporte no automotriz e instrumentos), así como a productos químicos.

Un segundo grupo de productos se está desgravando gradualmente y culminará al quinto año de vigencia del tratado. En Estados Unidos y Canadá desgravarán en este plazo cerca de 1,200 productos que representan exportaciones no petroleras de México a esos países de 2,000 millones de dólares; destacan productos automotrices y textiles.

México por su parte desgravará 2,500 productos en ese plazo de cinco años.

Un tercer grupo eliminará aranceles al décimo año de vigencia del tratado. Estados Unidos desgravará 700 productos y Canadá 1,600.

México desgravará en este plazo 3,300 productos.

En un cuarto grupo la desgravación será lenta culminando en el decimo quinto año. En este plazo los tres países tendrán aproximadamente el 1% de sus importaciones en esta categoría especial.

La desgravación conllevará a un acceso preferencial al mercado de Estados Unidos y Canadá respecto al acceso que gozará el resto del mundo.

1.6.1.2. Reglas de Origen.

Como menciono en seguida, las reglas de origen definen los requisitos a cumplir por las mercancías para gozar el régimen arancelario preferencial del tratado.

Las reglas de origen aseguran que las preferencias comerciales del tratado beneficien fundamentalmente a la región de América del Norte.

Se definieron tres criterios para determinar el origen:

a) El primero establece que un bien será considerado de la región cuando se produzca en su totalidad en el territorio de alguna o algunas de las partes.

b) El segundo criterio es conocido como Cambio de Clasificación Arancelaria y establece el proceso de transformación que deberán sufrir los insumos para que el bien final sea considerado como originario de la región. Está basado en el Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria de Mercancías, del cual los tres países son signatarios y es el criterio dominante en el Tratado. Para algunas fracciones arancelarias será el único criterio la Tarifa del Impuesto General de Importación de México.

c) El tercer criterio es el Requisito de Contenido Regional, que se calcula de dos maneras:

1. El Método de Valor de Transacción que define el contenido regional a partir del precio factura del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región.

2. El Método de Costo Neto define el contenido nacional a partir de la estructura de costos del bien exportado y los precios factura de los insumos importados de fuera de la región. Excluye los pagos de regalías, los gastos por promoción de ventas y los costos de empaque y embalaje, a la vez que limita la carga financiera que se puede incluir en su cálculo.

En general se podrá elegir cualquier método que más convenga, pero para los sectores automotriz y de calzado, sólo se podrá aplicar el criterio del Costo Neto.

La determinación del origen no será afectada por la procedencia de materiales indirectos utilizados en la producción y la transportación (ejemplo: combustibles y material de empaque para exportación).

Operaciones que no confieren origen son las de cambio de presentación de un producto, o la mera dilución en agua y otra sustancia, que no afecte las características esenciales del bien.

Para los productos que no cumplan con la Regla de Origen y, no gocen del trato preferencial al término de un período de gracia de 7 años, se modificará el mecanismo de devolución de aranceles, a fin de impedir que su uso derive en incentivos distorsionantes a la exportación.

Sobre las importaciones temporales, se acordó la eliminación inmediata de aranceles a productos enviados al exterior para su reparación. También se permitirá la importación libre de aranceles para el equipo profesional de trabajo, de muestras comerciales y de bienes de exhibición y demostración.

1.6.1.3.- Operación Aduanera.

Se pretende la modernización y coordinación en la Operación Aduanera para facilitar el libre comercio, para lo cual se eliminan los derechos de trámite aduanero a las importaciones de bienes susceptibles de trato preferencial, en julio de 1,999.

El proceso de certificación de origen, será común para los tres países.

Las importaciones temporales susceptibles de preferencia arancelaria sobre la base de un certificado de origen deberá ser declarada por el importador, solicitando al exportador de ese bien que expida la constancia. Los certificados de origen podrán amparar un solo embarque o todos los que se realicen durante un período de doce meses. Las importaciones menores de mil dólares no necesitan certificado de origen.

La aduana del país importador podrá expedir dictámenes anticipados sobre el origen de los bienes y la metodología utilizada para su determinación.

Existirá un mecanismo de cooperación aduanera para asegurar la aplicación e interpretación uniforme de las Reglas de Origen,

intercambiando información estadística y crear un esquema de consultas y solución de diferencias.

Se determinaron disposiciones específicas de los temas de liberación comercial, reglas de origen y operación aduanera para los sectores textil, automotriz, agropecuario y energético.

Por lo que se refiere al sector automotriz, ni México ni Canadá tienen una industria local de ensamble de automóviles, son subsidiarias o inversión directa de las empresas fabricantes de automóviles norteamericanas, asiáticas o europeas más grandes del mundo.

Nuestro país tiene proveedores de partes de propiedad local, empresas que por medio de sus asociaciones estaban interesadas en hacer frente a la competencia de proveedores de Estados Unidos y contra la competencias de proveedores de partes asiáticas y europeas.

La liberación comercial del sector automotriz fue desde 1994 y termina en el 2003, México reducirá su contenido doméstico para los vehículos vendidos en el país del 34% al 29%. Se establecen reglas especiales de cálculo de valor agregado para esos fabricantes de automóviles que produjeron vehículos de motor en México antes del Modelo Año 1992, para darles una ligera ventaja sobre los nuevos participantes.

Hasta el año 2003 se permitirá importar vehículos a las empresas que ensamblen vehículos en México.

1.6.2. Servicios

La negociación cubre dos temas, el comercio transfronterizo de servicios y los servicios financieros.

1.6.2.1. Comercio Transfronterizo de Servicios

Comprende actividades diversas como la construcción, servicios profesionales, servicios de competencia, transporte terrestre, telecomunicaciones, los servicios portuarios, los servicios aéreos especializados, servicios de reparación y

mantenimiento, comercio al mayoreo y al menudeo, servicios de telecomunicación de valor agregado y servicios turísticos, entre otros.

El tratado establece principios generales para tratar al comercio de servicios como los mencionados, basado en un trato entre los países no menos favorable al que se dé a otro país no miembro.

1.6.2.2. Los Servicios Financieros

Se otorga derecho a las partes a establecer instituciones financieras, bancarias y de valores, así como de otro tipo de servicios financieros, auxiliares en el territorio de las tres naciones conforme a los siguientes principios básicos:

1. El principio de trato nacional
2. El principio de reserva cautelar
3. El principio de trato de nación más favorecida.
4. El principio de liberación progresiva
5. El principio de reserva nacional

De acuerdo a lo anterior tenemos algunos de los elementos centrales:

- a) El acceso al mercado mexicano será exclusivamente bajo la forma de empresas subsidiarias.
- b) En materia bancaria la participación agregada máxima de intermediarios canadienses y estadounidenses en México se incrementará de 8% a 15% durante los primeros seis años de vigencia del tratado.
- c) En las casas de bolsa, la participación agregada máxima en capital del sistema bursátil mexicano será del 10% al principio y 20% al final de la transición de seis años. Así mismo, el límite máximo individual durante la transición será del 4% del capital.
- d) El régimen para los seguros prevé dos métodos alternativos.

En el primero las compañías aseguradoras que establezcan sociedades en coinversión con mexicanos podrán incrementar gradualmente su porcentaje de participación accionaria de 30% en el primer año, a 51% en el cuarto año y al 100% en el sexto año. Estas compañías no estarán sujetas a límites de participación en el mercado.

En el segundo método las compañías aseguradoras podrán constituir inmediatamente subsidiarias hasta con el 100% de capital extranjero, sometidas a un límite individual de participación en el mercado, de 1.5% y un límite agregado que irá creciendo en el tiempo hasta eliminarse a más tardar en el año sexto.

e) Se permite el acceso al mercado de otro tipo de prestadores de servicios financieros como arrendadoras, empresas de factoraje e instituciones financieras de objeto limitado, con límites máximos de participación agregada y períodos de transición.

1.6.3. Inversiones

El tratado constituye una oportunidad para aumentar la inversión privada, doméstica y extranjera por medio de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación.

El capítulo de inversiones incluye reglas aplicadas a los inversionistas de los tres países, así como las provenientes de fuera de la región, siempre y cuando las inversiones se realicen en forma sustantiva dentro de la región.

Los puntos principales son:

1. El inversionista extranjero gozará de un trato no discriminado en los países de la región, con respecto a su establecimiento, adquisición, expansión y administración.

Se excluyen de este principio las actividades que de acuerdo con nuestro marco jurídico estén reservados a los mexicanos.

Cuando el inversionista extranjero sea aceptado gozará de los mismos beneficios que el inversionista nacional.

2. Las partes extenderán a los inversionistas de la región los beneficios que otorguen a los de otros países.

3. Los gobiernos no impondrán requisitos de desempeño que distorsionen el comercio, como condición para aprobar la inversión u otorgar un incentivo.

México se reservará temporalmente la aplicación del principio anterior en ciertos programas, como son el de la industria maquiladora y el decreto automotriz entre otros.

4. Se garantizará la libre convertibilidad de la moneda y las transferencias al exterior, incluyendo la remisión de utilidades y dividendos, el pago de intereses y regalías y los pagos por asistencia técnica.

5. Los gobiernos podrán expropiar las inversiones realizadas en su territorio por causa de utilidad pública, de manera no discriminatoria.

1.6.4. Reglamentación aplicable al Comercio de Bienes, Servicios e Inversiones

Las normas técnicas y los métodos para la determinación de su cumplimiento se deben de apegar a los principios del tratado.

Las normas internacionales también serán un marco de referencia.

Se adaptarán las medidas necesarias para lograr la convergencia de los sistemas.

Se establecerán ámbitos específicos de cooperación que incluyan mecanismos de consulta, intercambio de información y notificación.

En este capítulo se establecen las condiciones de acceso de los proveedores de bienes y servicios y obra pública a los sistemas de compras gubernamentales de las partes.

1.6.5. Salvaguardas

El tratado contempla medidas excepcionales de protección temporal de sectores que pudieran verse amenazados de sufrir daño serio por un aumento significativo de las importaciones.

También existe un anexo para actividades propias del estado, en las que para México se listaron entre otras, la explotación de petróleo crudo y gas natural, electricidad, energía nuclear y tratamiento de minerales radiactivos, comunicaciones vía satélite, servicios telegráficos, servicios de radiotelegrafía y servicio postal. Sin embargo en 1999 el Presidente Zedillo presenta una iniciativa para la apertura de la industria eléctrica.

1.6.6. Movilidad Temporal de Personas

Este capítulo define las actividades que podrá realizar una persona física al amparo del régimen especial. Se establecen categorías. Una de esas categorías son los visitantes de negocios, que serán:

- Los comerciantes que intercambien bienes y servicios de manera sustancial.
- Se aplicará también al personal transferido de plaza dentro de una compañía.
- Los profesionales que deseen llevar a cabo una actividad propia de su especialidad.

1.6.7. Administración del Tratado

Se crea la Comisión de Comercio de América del Norte con representantes de los tres países, los cuales serán funcionarios a nivel de gabinete que designen las partes. La

Comisión supervisará la aplicación del tratado y contribuirá a medidas de solución de controversias.

La importancia de conocer el contenido de los tratados comerciales y acuerdos de inversión es indudable, son documentos que debe analizar el posgraduado en Finanzas en ejercicio de su profesión ya que incidirán en su quehacer cotidiano. ²²

Para efectos de este trabajo sobresale la entrada temporal de personas de negocios, ya que al amparo del TLCAN los mexicanos tenemos la oportunidad de intercambiar servicios, transferir personal de plaza dentro de una compañía o como profesionales realizar actividades propias de la carrera en Canadá o Estados Unidos.

En el mismo sentido está el Acuerdo General sobre Comercio de Servicios de la OMC, al mencionar la integración de los mercados de trabajo y reglamentar el movimiento de personas físicas proveedoras de servicios.

Con lo anterior se abre el campo de acción del profesional para ejercer de manera internacional y también se plantean las interrogantes a los directivos de la educación de si ¿están nuestros profesionales capacitados para la internacionalización de las profesiones?, ¿la educación que se imparte reúne los requisitos para enfrentar los requerimientos del fin de siglo?.

Otro punto sobresaliente relacionado con el posgraduado en Finanzas ante los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras, es la evaluación constante que tienen que hacer éstas empresas de los profesionales que dirigen y administran sus negocios, ¿están los directores y gerentes capacitados para enfrentar la globalización en la empresa?.

Especialmente en el área de Finanzas, el profesional encargado (idóneamente de acuerdo a mi opinión, puede ser el posgraduado en Finanzas) ¿conoce las repercusiones financieras de los

²² El acceso al contenido del Tratado se tiene por medio de un diskette de computadora o del libro en oficinas gubernamentales y las principales bibliotecas públicas.

tratados comerciales en la empresa que trabaja?, ¿puede proponer la evaluación de inversiones al amparo de los diversos tratados que impliquen la movilización de capitales al extranjero o la comercialización de determinado producto de la empresa?.

Las Finanzas estudian la obtención y la aplicación de los recursos, de manera que, todo bien o servicio que viene del extranjero se relaciona con las Finanzas Internacionales, ¿es el posgraduado en Finanzas, por su conocimiento en la materia, el administrador adecuado para ayudar en parte a evitar los efectos negativos ocasionados por eventos internacionales o en su caso para aprovechar sus beneficios?, ¿el posgrado en Finanzas contempla planes de estudio que respondan a los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México?.

Algunos de los puntos que se han identificado como indispensables en el conocimiento a impartir en los planes de estudio del posgrado en Finanzas, de acuerdo con la investigación documental y que se apoyan en la investigación de campo son los que se refieren al trato de la inversión e inversionista en los diferentes tratados porque dan la oportunidad de mover los capitales tanto extranjeros como nacionales, de acuerdo a los reglamentos establecidos por cada país y que llegan a cambiar la vida y la economía de una región cuando se realizan, por ejemplo, las mega alianzas de las que hemos sido testigos, entre antiguos competidores o de empresas de diversos giros que pueden complementarse para abarcar más mercados.

Por lo tanto, parte de la respuesta a los cuestionamientos se pretende responder al incluir en éste capítulo el concepto de la globalización, comentarios del contenido de los tratados y principalmente de los lineamientos en relación a la inversión, para aumentar el conocimiento del entorno internacional que todas las empresas están viviendo y que principalmente afectan a las empresas que exportan e importan por tener más competidores al incurrir en mercados internacionales y que son temas que deben ser del conocimiento de los profesionales que trabajan en las mismas y en especial de los administradores financieros que pueden llegar a contribuir en la planeación que las empresas realicen para afrontar los retos de los cambios de estos tiempos.

CAPITULO 2. ENTORNO EN MEXICO DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS

2.1. La apertura comercial en México

En México la apertura comercial prácticamente se dio hasta la entrada al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1986.

El GATT existe desde 1947 sustituyó lo que se pensó sería la Organización Internacional de Comercio (OIC), que se encargaría de regular la liberación del comercio internacional y los problemas de desarrollo que se presentaron después de la segunda guerra mundial, sin embargo lo único que quedó de esa intención fue la parte relativa a la política comercial (comercio de mercancías).

La estructura jurídica del GATT no fue suficiente para atacar la problemática de otros aspectos de comercio, lo que dio origen a acuerdos unilaterales para proteger aspectos no contemplados en la regulación como los acuerdos incluidos en la Ronda Kennedy y la Tokio que fueron el General sobre Comercio de Servicios (GATS) y el de Derechos de Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (TRIPS).

Las negociaciones del GATT se llevaron a cabo en rondas de discusiones para velar por el cumplimiento de sus objetivos y en especial por el desarrollo progresivo de las economías de los países miembros.

Las rondas de negociaciones realizadas desde la primera, reunida en Ginebra, hasta 1993, son las siguientes:

RONDA	INICIACION	LUGAR	DENOMINACION
I	1947	GINEBRA (SUIZA)	
II	1949	GINEBRA	
III	1951	TORQUAY (INGLATERRA)	
IV	1956	GINEBRA	
V	1960	GINEBRA	-RONDA DILLON
VI	1964	GINEBRA	-RONDA KENNEDY
VII	1973	TOKIO (JAPON)	-RONDA TOKIO
VIII	1986	PUNTA DEL ESTE (URUGUAY)	-RONDA URUGUAY

Las disputas de comercio se resolvieron con acuerdos al margen del GATT.

Es en 1990 cuando la Comunidad Europea, Canadá y México propusieron crear un mecanismo de solución de disputas para los asociados al GATT y que fuese administrado por una nueva organización.

Por lo anterior se propone la creación de la OMC en abril de 1994 con la firma de los Acuerdos de Marrakech después de 8 años de negociación de la Ronda Uruguay y del GATT, como respuesta a los nuevos retos.

También en 1994 con las expectativas que el gobierno del Presidente Salinas difundió en el mundo y con ya varios años de apertura comercial, México ingresa a la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE), que es una organización internacional intergubernamental, que reúne a los países más industrializados de economías de mercados.

La OCDE tiene sus antecedentes en 1948, en la Organización para la Cooperación Económica Europea que tenía como objetivo administrar el Plan Marshall para la reconstrucción europea (por los daños ocasionados por la segunda guerra mundial). Para 1960 se consideró que el objetivo del Plan Marshall estaba cumplido y los países miembros invitaron a Canadá y Estados Unidos para crear una organización que coordinara las políticas entre los países europeos y los americanos más industrializados. De lo anterior se creó la OCDE y se destinó la sede en París.

Las siglas en inglés de la OCDE son OECD, *Organization for Economic Co-operation and Development* .

La OCDE se reserva la admisión de sus miembros y es una de las organizaciones con mayor número de publicaciones mundiales en temas de economía y asuntos sociales, con más de 500 títulos por año. Entre los objetivos que los países miembros se imponen son:¹

¹ <http://rtn.net.mx/ocde/ocde.html>

" Promover las políticas tendientes a:

- Realizar la mayor expansión posible de la economía y el empleo y un progreso en el nivel de vida dentro de los países miembros, manteniendo la estabilidad financiera y contribuyendo así al desarrollo de la economía mundial.

- Contribuir a una sana expansión económica en los países miembros, así como no miembros, en vías de desarrollo económico.

- Contribuir a la expansión del comercio mundial sobre una base multilateral y no discriminatoria conforme a las obligaciones internacionales. "

Los representantes de estos países miembros de la OCDE se reúnen para intercambiar información y armonizar políticas con el objetivo de maximizar su crecimiento económico y apoyar a su desarrollo y al de los países miembros. En el cuadro 4 (ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICO (OCDE), PAISES MIEMBROS) se listan los países miembros.

No obstante la autorización para la admisión de México dentro del grupo de países más industrializados y de que las expectativas en 1994 eran que México repuntara como país económicamente fuerte, para finales de 1994 se dio el principio de un colapso económico que para 1995 repercutió en todos los niveles del país como ya explicamos.

Después de la crisis de 1995 la economía de las empresas en México se ha afectado seriamente, principalmente para las empresas mexicanas micro, pequeñas y medianas.

Se puede decir que las crisis económicas por las que ha pasado el país junto con la apertura comercial, que por más de diez años ha experimentado, han hecho cambiar paulatinamente el perfil de las empresas Exportadoras e Importadoras.

Recordemos que existe concentración de exportaciones en pocas empresas y que las mismas, en su mayoría, van a Estados Unidos como se muestra en el cuadro 5 (BALANZA COMERCIAL POR PRINCIPALES MERCADOS DURANTE 1997), que lista las

C U A D R O 4

ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICO (OCDE)

PAISES MIEMBROS:

PAIS:	AÑO DE INGRESO:	PAIS:	AÑO DE INGRESO:
AMERICA DEL NORTE:		EUROPA:	
CANADA	61	HUNGRIA	96
EUA	61	IRLANDA	61
MEXICO	94	ISLANDIA	61
		ITALIA	61
PACIFICO:		LUXEMBURDO	61
AUSTRALIA	71	NORUEGA	61
JAPON	64	PAISES BAJOS	61
NUEVA ZELANDIA	73	POLONIA	96
REPUBLICA DE COREA	96	PORTUGAL	61
		REINO UNIDO	61
EUROPA:		REPUBLICA CHECA	95
ALEMANIA	61	SUECIA	61
AUSTRIA	61	SUIZA	61
BELGICA	61	TURQUIA	61
DINAMARCA	61		
ESPAÑA	61		
FINLANDIA	69		
FRANCIA	61		
GRECIA	61		

FUENTE: <http://rtn.net.mx/ocde/ocde.html>

CUADRO 5

BALANZA COMERCIAL POR PRINCIPALES MERCADOS DURANTE 1997
(MILLONES DE DOLARES)

PAIS	EXPORTACIONES	-%	IMPORTACIONES	-%	SALDO
TOTAL	110,432.0	100.0%	109,807.0	100.0%	625.0
ESTADOS UNIDOS	93,979.2	85.10%	82,002.2	74.7%	11,977.0
CANADA	2,187.6	1.98%	1,968.1	1.8%	219.5
JAPON	1,117.6	1.01%	4,333.6	3.9%	(3,216.1)
ESPAÑA	941.3	0.85%	977.7	0.9%	(36.4)
CHILE	865.9	0.78%	372.4	0.3%	493.5
BRASIL	741.3	0.67%	869.3	0.8%	(128.0)
VENEZUELA	712.1	0.64%	421.2	0.4%	290.9
ALEMANIA	705.3	0.64%	3,902.3	3.6%	(3,197.0)
GRAN B. E IRLANDA	623.7	0.56%	915.3	0.8%	(291.6)
COLOMBIA	519.5	0.47%	124.2	0.1%	395.2
GUATEMALA	504.8	0.46%	80.5	0.1%	424.3
ARGENTINA	503.7	0.46%	236.2	0.2%	267.5
FRANCIA	407.5	0.37%	1,182.4	1.1%	(775.0)
SINGAPUR	384.1	0.35%	425.6	0.4%	(41.5)
BELGICA	380.0	0.34%	327.3	0.3%	52.8
ANTILLAS HOLANDESAS	337.2	0.31%	5.4	0.0%	331.8
PANAMA	322.2	0.29%	19.2	0.0%	303.0
SUIZA	306.9	0.28%	558.9	0.5%	(252.0)
ITALIA	294.0	0.27%	1,326.0	1.2%	(1,032.0)
CUBA	290.1	0.26%	34.2	0.0%	255.9
REPUBLICA DOMINICANA	288.2	0.26%	8.5	0.0%	279.7
OTROS	4019.95	3.64%	9,716.5	8.8%	(5,696.5)

FILE:///C:/Archivos de programa/IBM Global Network/bancomext.htm

exportaciones, importaciones y saldo de la Balanza Comercial de México durante 1997. La participación de Estados Unidos es del 85.10% de las exportaciones y el 74.7% de las importaciones.

Para revertir esa tendencia las empresas se han expresado por medio de sus cámaras para pedir el apoyo al Gobierno y como respuesta, en mayo de 1995 se instaló el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, con objeto de aprovechar las ventajas competitivas de las empresas en las diferentes regiones, sectores y cadenas productivas.

Otro aspecto que predomina hasta la fecha es la inestabilidad financiera como consecuencia de la turbulencia en ése ámbito y que hemos vivido prácticamente toda la década de los 90's, con tasas de interés que se elevaron y originaron que los adeudos llegaran a aumentar tanto, que para 1995 la cartera vencida de los Bancos llegó al 30%.

Asimismo, como consecuencia de la crisis financiera que estamos viviendo, las empresas han caído en insolvencia o en incapacidad de pago, dando orden de prioridad a sus pagos de nóminas, de materia prima o mercancías, de rentas, servicios impuestos y si alcanza, para pagos de créditos bancarios, mantenimiento, adeudos atrasados e inversiones o bienes de capital.

La falta de apoyo financiero en la actualidad es responsable que más del 80% de los proyectos de exportación sean frenados, por lo que el Gobierno por medio de todos los organismos que se han creado para apoyo a las empresas trata de seleccionar proyectos y financiarlos o apoyarlos de diversas maneras.

Las instituciones más sobresalientes en el apoyo a las empresas son Nacional Financiera, S. N. C. (NAFINSA) y el Banco de Comercio Exterior, S. N. C. (BANCOMEXT).

Al iniciar 1996, el Director General de BANCOMEXT, dio a conocer el programa de "Apoyo Integral", mencionó que 550 empresas eran responsables de 80% de las exportaciones, esto es, 2.7 % de la planta productiva nacional y que el 83% de ventas externas de mercancías se destinaba a Estados Unidos, 74% de las compras externas mexicanas provenían de ese mismo mercado, y sólo tres ramas económicas generaban 67% de las exportaciones de manufacturas. Estas tres ramas económicas

eran aparatos electrodomésticos (31.3%), automóviles y autopartes (22.8%) y maquinaria y equipo (12.9%). Subrayó que en la última década, la estructura de las exportaciones ha cambiado de tal manera que en 1985 las exportaciones petroleras significaron el 61.4% y en 1995 el 10.5%, mientras que las manufacturas y maquiladoras para éste último año fueron del 83%. Estimó que las empresas pequeñas y medianas eran al rededor de 25,000 y que de esas, 3,500 eran las que tenían una base sólida de exportación y 550 exportaban el 80% del total.

BANCOMEXT, además de dar tasas competitivas contempla asesoría para evaluación de proyectos de exportación.

Otras declaraciones fueron las del año de 1995 por el Gerente de Información y Asesoría de BANCOMEXT (Sr. Roberto Lara), en la que dio a conocer que diariamente recibían pequeños y medianos empresarios que deseaban exportar pero que no contaban con el capital, la capacidad de producción y la capacidad administrativa y que el acceso al financiamiento también estaba limitado para las pequeñas y medianas empresas, ya que la mayoría de los apoyos financieros se canalizaban a grandes empresas que ya exportaban. Aunque se había venido incrementando el financiamiento a empresas pequeñas que no impactaban en las cifras globales.

De lo anterior se concluye que si no se tiene una estructura administrativa adecuada y personal capacitado, un producto de calidad adaptado a las necesidades, gusto del cliente extranjero y un precio competitivo, difícilmente puede llegarse a los mercados extranjeros, además de los apoyos financieros que puedan obtenerse para el ciclo de exportación.

La ventaja por tanto la llevan las empresas multinacionales que al tener mayores recursos, conocimientos y aliados internacionales ingresan al mercado nacional y elaboran sus productos en México, venden una parte aquí y exportan otra. Por lo anterior a las empresas mexicanas se les ha dado la opción de constituir cadenas empresariales por medio de mecanismos como las integradoras, ya que al no contar con grandes recursos económicos pueden allegarse de otras empresas y unir esfuerzos. Para ampliar la información, los apoyos a las empresas Exportadoras e Importadoras se mencionan en el capítulo tres.

Los comentarios anteriores se complementan con el conocimiento del entorno mexicano para delimitar la problemática de las empresas que exportan e importan, por lo que en éste capítulo se incluyen una serie de indicadores que nos dan una visión de la situación social, económica y financiera del País.

2.2. Aspectos demográficos de México

Para efecto de conocer la fuerza laboral de las empresas en general y de las empresas Exportadoras e Importadoras en México, es importante conocer la cantidad de personas que trabajan y el nivel de estudio de la población para poder proponer un plan de capacitación en los diferentes niveles de estudios y la orientación de los planes y propuestas de internacionalización de las profesiones.

2.2.1. Población

Los datos fueron tomados del conteo realizado en 1995 por el Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) y presenta datos al mes de noviembre de ese año, no obstante a cuatro años, da una idea de los principales aspectos relativos a la población.

A noviembre de 1995 la población en México casi duplicó el número registrado en 1970, al pasar de 48.2 millones de personas a 91.2, con una tasa de crecimiento de 1970 a 1990 del 2.63% y 2.06% de 1990 a 1994, con una tasa de crecimiento estimada del 1.8% en 1995. Algunos datos interesantes de la población son que en 1900 se estimaba en 13.6 millones de personas, en 1921 de 14.3, en 1940 de 19.7, en 1950 de 25.8, y en 1960 34.9 millones de personas.

La disminución de la tasa de crecimiento de la población en años recientes ha sido acompañada de un aumento en la edad promedio de la población mexicana, un ejemplo es que la proporción de mexicanos menores de 15 años disminuyó al 35% en 1995, contra un 38% en 1990 y un 46% en 1970. Hay que hacer notar que la edad promedio de 1995 era de 21 años, se estima que en 1998 era de 26 años.

La tasa de crecimiento promedio de la población mexicana se calcula en base a la tasa de cada uno de los estados. Para

1995 tenemos que el estado de Quintana Roo tiene la mayor tasa al registrarse 6.48% y el D. F. tiene la menor con 0.54%.

En 1995 la población de 91.2 millones de personas estaba formada por 49.25% de hombres y el resto de mujeres.

El informe reporta que el 41% de la población residía en los estados más poblados, es decir, Estado de México, Veracruz, Jalisco y Puebla.

La población estimada en México para 1998 corresponde aproximadamente al 1.6% de la población mundial que a su vez se estima en casi seis mil millones de personas. Se pronostica que el incremento anual de los habitantes en el mundo se mantenga por encima de 80 millones. La tasa de natalidad más alta la tiene el continente Africano, actualmente con 763 millones de personas aproximadamente.²

2.2.2. Educación

En 1995 las personas de 6 a 14 años que sabían leer y escribir, se reportaron en un 86% de este grupo. Dentro de éste, el 85.6% de los hombres sabían leer y escribir y el 86.4% de las mujeres.

De la población de 15 o más años el 89.3% eran alfabetas y el 10.6% no. El 0.1% no especificó.

De acuerdo a la UNESCO (*United Nations Educational Scientific and Cultural Organization*), una región se considera alfabetizada si la tasa correspondiente es cercana o superior al 95% por lo que algunos de los estados que cumplían con este requisito eran el D.F., Nuevo León, Baja California, Coahuila y Baja California Sur. Algunas de las entidades que no cumplían con el requisito eran Chiapas (con el 73.8%), Guerrero (con el 76.0%) y Oaxaca (con el 76.8%).

² Zwingle, Erla "La mujer y la población". National Geographic, México: Editorial Televisa S.A. de C.V., vol. 3, No. 4, octubre de 1998, p. 38

La población que a 1995 asistía a la escuela era del 92.1% del grupo de 6 a 14 años, el 29.4% del grupo de 15 a 24 años y el 2.2% de personas mayores de 25 años.

Como se puede observar, las personas que no asistían a la escuela del grupo de 25 años o más era del 97.8%.

La escolaridad del grupo de personas con 15 o más años fue la siguiente:

C U A D R O 6
ESCOLARIDAD DE LA POBLACION CON 15 O MAS AÑOS EN 1995

ESCOLARIDAD	PORCENTAJE	MILLONES DE PERSONAS
SIN INSTRUCCION	10.4%	6.103
PRIMARIA INCOMPLETA	21.1%	12.382
PRIMARIA COMPLETA	18.8%	11.032
MEDIA BASICA	22.1%	12.969
MEDIA SUPERIOR O ESTUDIOS SUPERIORES	26.9%	15.785
NO ESPECIFICARON	0.7%	.411
TOTAL	100.0%	58.682

FUENTE: Estados Unidos Mexicanos, Censo de la Población y Vivienda 1995. Perfil Sociodemográfico, p. 46

Del grupo de personas mayores de 15 años, la proporción de personas con nivel de educación media superior y superior de 1990 a 1995, cambió su proporción de 22.6% al 26.9%. Aproximadamente 15.8 millones de personas.

Por entidad federativa la mayor proporción de población de 15 y más años sin instrucción estaba en Chiapas y Oaxaca y el 70% de la población de éstos estados estaba en rango de primaria completa e incompleta. En el D.F. el 70% de personas del grupo de 15 y más años contaba con educación superior a la primaria, seguido de Nuevo León con el 65.5%, Baja California y Sonora con el 59.4%.

Como conclusión el grado promedio de educación de la población mayor de 15 años era los 7 años aprobados, es decir que tenía la primaria completa y se encontraba en el nivel de educación media básica.

A nivel entidad, en el D.F. y Nuevo León el promedio de escolaridad era de 9 años, lo que significaba que la población con 15 y más años estaba, en promedio, iniciando la educación media superior. No obstante lo anterior estados como Chiapas, Oaxaca, Guerrero y Guanajuato tenían un promedio inferior a 6 años, no alcanzando su población el nivel básico de educación.

2.2.3. Población Económicamente Activa (PEA)

Se considera como población económicamente activa a aquella que recibe ingresos por desempeñar una actividad económica. En éste punto se considera la edad de 12 y más años, es decir, de 65.3 millones de personas de 12 y más años en el censo de 1995, eran económicamente activas 35.8 millones (54.9%).

De la población económicamente inactiva (PEI) el 31.5% se dedicaba al estudio, el 53.3% a quehaceres del hogar y el 15.2% a otras cosas (jubilados, pensionados, incapacitados). De las personas que no trabajaban el 60.2% de los hombres estudiaban y el 71.3% de las mujeres se dedican a quehaceres del hogar.

A nivel de estado, los porcentajes de ocupación más altos estaban en los estados de Guerrero, Chiapas y Oaxaca con porcentajes alrededor del 99% y para el D.F. y Nuevo León el índice de ocupación era del 95%, por lo que se decía que el índice de desempleo oscilaba entre el 1 y 5% respectivamente.

2.2.4. Población ocupada por sexo.

El sector primario comprende la agricultura, ganadería, silvicultura, caza y pesca.

El sector secundario comprende minería, extracción de petróleo y gas, industria, manufactura, electricidad, agua y construcción.

El sector terciario comprende el comercio, transporte, gobierno y otros servicios.

La proporción de la población ocupada por sexo y sector en 1995, era:

C U A D R O 7
DISTRIBUCION DE LA POBLACION OCUPADA POR SEXO, SEGUN SECTOR DE
ACTIVIDAD, 1995

SECTOR	TOTAL	HOMBRE	MUJERES
TOTAL	100%	100%	100%
PRIMARIO	22.5%	29.1%	9.4%
SECUNDARIO	24.4%	27.3%	18.4%
TERCIARIO	52.8%	43.4%	71.7%
NO ESPECIFICADO	0.3%	0.3%	0.5%

FUENTE: Estados Unidos Mexicanos, Censo de la Población y Vivienda 1995. Perfil Sociodemográfico, p. 58

A nivel sector el estado que más se dedicaba a la actividad primaria era Oaxaca con un 51.39% de la población ocupada. En el sector secundario el estado más representativo era Baja California con el 36.5% y en el terciario el D. F. con 76.93%.

La ocupación principal de las personas económicamente activas mayores de 12 años por grupo de ocupación en 1995 era:

C U A D R O 8
OCUPACION PRINCIPAL DE LA POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA
MAYORES DE 12 AÑOS, 1995

GRUPO	PORCENTAJE	MILLONES DE PERSONAS
TRABAJADORES DE LA INDUSTRIA	23.2	8.31
TRABAJADORES AGROPECUARIOS	21.8	7.80
TRABAJADORES OTROS SERVICIOS	16.8	6.01
COMERCIANTES Y TRABAJADORES		
AMBULANTES	16.5	5.91
PROFESIONISTAS Y TECNICOS	13.2	4.73
TRABAJADORES ADMINISTRATIVOS	8.2	2.94
NO ESPECIFICADO	0.3	0.04

FUENTE: Estados Unidos Mexicanos, Censo de la Población y Vivienda 1995. Perfil Sociodemográfico, p. 61

Se consideran trabajadores de la industria a los jefes y supervisores, artesanos, trabajadores fabriles, operadores de maquinaria, ayudantes y peones en el proceso artesanal. Los estados con mayor volumen de población ocupada en las actividades industriales eran:

ESTADO	PORCENTAJE
BAJA CALIFORNIA	34.7
COAHUILA	34.2
GUANAJUATO	32.1
CHIHUAHUA	30.2
TLAXCALA	30.2
SONORA	28.1

Es importante relacionar las cifras anteriores con la participación de empresas maquiladoras en los estados, ya que como menciono posteriormente algunos estados con mayor número de empresas dedicadas a la maquila y a la exportación e importación son Baja California y Chihuahua. Mientras que los estados con menos trabajadores en la industria en general eran Chiapas y Guerrero con el 14.4% y el 14.8%, Oaxaca y Campeche con el 16.3% y el 16.8% y Zacatecas y Veracruz con el 17.1% y 17.6% respectivamente

La población ocupada por tipo de trabajo según las estadísticas mostraban lo siguiente:

C U A D R O 9
POBLACION OCUPADA POR SITUACION DE TRABAJO, 1995

SITUACION DE TRABAJO	PORCENTAJE	ESTADO CON MAS PERSONAS EN ESA CATEGORIA	
EMPLEADO U OBRERO	52.1%	D.F.	70.9%
TRABAJADOR POR SU-CTA.	26.2	OAXACA	43.5
TRABAJADOR FAMILIAR SIN PAGO	9.1	OAXACA	20.9
JORNALERO O PEON	8.8	SINALOA	17.9
PATRON O EMPRESARIO	3.2	BAJA C S.	5.2
NO ESPECIFICADO	0.7		

FUENTE: Estados Unidos Mexicanos, Censo de la Población y Vivienda 1995. Perfil Sociodemográfico, p. 63

2.2.5. Ingresos por grupo de trabajo.

Finalmente la población se clasifica de acuerdo a sus ingresos, tomando en cuenta el salario mínimo (SM). Para efectos de este trabajo se consultó el salario mínimo vigente de la zona "A", del 4 de diciembre de 1995 al 31 de marzo de 1996 (\$20.15 pesos diarios).

C U A D R O 10
POBLACION OCUPADA POR GRUPOS DE INGRESOS

GRUPO DE INGRESO	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO	SM POR MES
NO RECIBE INGRESOS	11.6	11.6	
MENOS DE 1 SM	19.4	31.0	604.5
DE 1 A 2 SM	29.5	60.5	604.5-1209
MAS DE 2 Y HASTA 5 SM	25.2	85.7	1209.0-3022
MAS DE 5 SM	9.6	95.3	+ DE 3022
NO ESPECIFICADO	4.7	100.0	

FUENTE: Estados Unidos Mexicanos, Censo de la Población y Vivienda 1995. Perfil Sociodemográfico, p. 66

De los datos anteriores se concluye que en 1995 de la población económicamente activa (35.8 millones de personas), el 60.5%, es decir, 21.6 millones, ganaba \$1,209.00 pesos o menos, que 9.02 millones de personas (el 25.2%) ganaba de \$1,209.00 pesos a \$3,022.00 pesos y que 3.4 millones de personas ganaban más de esta cifra, lo que significaba que la población económicamente activa sujeta a impuestos sobre productos de trabajo era inferior a 12 millones de personas, siempre y cuando tuvieran un trabajo formal, lo que reduce la cifra a 6 millones de personas ya que se estimaba que los trabajadores ambulantes estaban en el orden de 5.91 personas, como mencionamos anteriormente.

Otro dato interesante para determinar la fuerza de trabajo son los asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), que en 1995 pasaron de 11.4 millones de personas en enero a 10.932 en diciembre y para el último mes del año en 1996 y 1997 eran 11.9 y 12.7 millones de personas respectivamente. ³

³ INEGI, Cuaderno de Información Oportuna número 301, abril de 1998, México: Editada por el INEGI, 1998, p. 109

2.3. Producto Interno Bruto (PIB)

Otros indicadores que se consideran importantes para invertir en un país son los que se comentan a continuación para México, no obstante es necesario conocer el valor de los mismos para otros países con los que tenemos relación de negocios internacionales y darnos una idea del tamaño del mercado de bienes y servicios y del posible riesgo en nuestras operaciones internacionales.

El Producto Interno Bruto (PIB) de un país, se define como "la suma total o valor monetario de bienes y servicios producidos por una sociedad en un lapso determinado normalmente de un año".⁴

Para determinar el PIB se separan los sectores económicos.

C U A D R O 11
PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE 1993

PIB MEXICO	MILLONES DE PESOS	CRECIMIENTO VS PERIODO ANTERIOR
1995	1,230,925.0	
1996	1,294,151.6	5.1%
1997	1,384,824.4	7.0%

FUENTE: Cuaderno de Información Oportuna 301, INEGI, 1998, p.2

En el cuadro 12 (PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRAN DIVISION), se muestra el producto interno bruto de 1996 y 1997 por gran división a precios de 1993. En el cuadro puede observarse que el sector más dinámico fue la industria de la construcción con 10.2%, le siguen el sector comercio de restaurantes y hoteles con 9.9 % y la industria manufacturera con crecimiento del 9.8% respecto a 1996.

⁴ Ortiz Wadgyamar Arturo, Introducción al Comercio Exterior de México, Editorial Nuestro Tiempo, 1996 (5a edición), p. 47.

C U A D R O 12

PRODUCTO INTERNO BRUTO POR GRAN DIVISION (MILLONES DE PESOS A PRECIOS DE 1993)		p = preliminar	
CONCEPTO	1996	1997/p	PORCENTAJE 97 VS 96
Agropecuaria, silvicultura y pesca	76,646.1	77,744.2	1.43%
Minería	17,538.3	18,286.5	4.27%
Industria manufacturera	241,385.6	264,955.4	9.76%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	63,338.5	65,838.9	3.95%
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	21,075.1	23,068.4	9.46%
Industria de la madera y productos de madera	7,178.5	7,796.7	8.61%
Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	10,912.8	12,408.8	13.71%
Sustancias químicas, derivados del petróleo...	38,295.6	40,568.8	5.94%
Productos de minerales no metálicos...	17,523.0	18,965.9	8.23%
Industrias metálicas básicas	12,737.4	14,383.0	12.92%
Productos metálicos, maquinaria y equipo	63,425.4	74,153.1	16.91%
Otras industrias manufactureras	6,899.3	7,771.8	12.65%
Construcción	50,448.7	55,575.6	10.16%
Electricidad, gas y agua	20,551.8	21,742.8	5.80%
Comercio restaurantes y hoteles	237,854.2	261,434.4	9.91%
Transporte, almacenaje y comunicaciones	120,000.7	131,358.6	9.46%
Serv. financieros, seguros, actividades inmob. ...	193,626.5	204,484.3	5.61%
Servicios comunales, sociales y personales	263,651.7	272,905.2	3.51%
Menos:			
Cargos por servicios bancarios imputados	(31,696.6)	(35,103.9)	10.75%
VALOR AGREGADO BRUTO EN VALORES BASICOS	1,190,007.0	1,273,383.1	7.01%
Más: impuestos a los productos netos de subsidios	104,144.6	111,441.3	7.01%
PRODUCTO INTERNO BRUTO A PRECIOS DE MERCADO	1,294,151.6	1,384,824.4	7.01%

FUENTE: INEGI, cuaderno de Información Oportuna 301, 1998, página 3

Dentro de la industria manufacturera las actividades con mayor crecimiento fueron la de productos metálicos, maquinaria y equipo con 16.9%, la de papel, productos de papel y derivados con 13.7%, las industrias metálicas básicas con 12.9%

El renglón de electricidad, gas y agua registró un incremento de 5.8% respecto a 1996, ante el incremento de las ventas de energía eléctrica a hogares, gobierno y empresas.

El sector de servicios financieros, seguros y actividades inmobiliarias creció un 3.5%, mientras el sector primario lo hizo en 1.43%.

La minería registró un aumento de 4.3% influenciado por el desempeño de la minería petrolera.

Un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) indica que el crecimiento del producto interno bruto mexicano del 7.0% fue la mayor tasa en 16 años y que el país se desarrollaba en un entorno de progresiva estabilidad financiera y de inflación baja con la reactivación de la demanda interna y el dinamismo de las exportaciones que a su vez propiciaron el aumento del empleo, aunque los salarios reales continuaron deprimidos.⁵

Por las turbulencias financieras ocurridas durante 1998, las perspectivas de crecimiento del producto interno bruto se han ido ajustando y se espera que crezca un 3.9% en relación con 1997, según cifra del Centro de Análisis y Proyecciones Económicas para México (CAPEM) citada en un artículo de Leticia Rodríguez López.⁶

El dato anterior se toma con reserva, debido a que al momento de realizar este trabajo no se tiene el dato final.

⁵<http://www.cepal.org/espanol/Publicaciones/ba197/Mexico.html>
CEPAL = Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

⁶ Rodríguez López, Leticia "Pospuesto hasta el siglo XXI, el bienestar para la familia: CCE", El Financiero, viernes 25 de septiembre de 1998, economía, p. 12.

2.3.1. Producto Interno Bruto Nominal

El PIB Nominal es el valor de los bienes y servicios a precios del período. De 1991 a 1997 tenemos los siguientes datos:

C U A D R O 13
PRODUCTO INTERNO BRUTO NOMINAL

PIB	MILLONES DE PESOS DE NUEVOS PESOS*
1991	876,933
1992	1,034,733
1993	1,256,196
1994	1,423 364
PIB	MILLONES DE PESOS**
1995	1,841,323.3
1996	2,508,147.0
1997	3,187,441.3

*FUENTE: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, Vol. XXI, número 2, enero - febrero de 1998, página IX.

**FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 5.

En el cuadro 14 (PRODUCTO INTERNO BRUTO NOMINAL POR GRAN DIVISION) se muestra el PIB nominal para los ejercicios de 1996 y 1997, se hace una comparación porcentual que no incluye la inflación por lo cual el 27.1% de crecimiento es sin reconocer la misma.

2.4. Deuda del Sector Público.

La deuda del Sector Público amplio se refiere a los pasivos netos del Gobierno Federal y del Sector Paraestatal, así como el endeudamiento, los activos financieros y los resultados de los intermediarios financieros oficiales. A esta deuda de le denomina "económica amplia".

La deuda al consolidarse el Sector Público amplio con Banco de México (BANXICO), incluye la deuda pública neta, los activos y pasivos financieros del Banco Central con el sector privado, la banca comercial y el sector externo.

CUADRO 14

PRODUCTO INTERNO BRUTO NOMINAL POR GRAN DIVISION (CIFRAS ANUALIZADAS EN MILLONES DE PESOS)		p = preliminar	
CONCEPTO	1996	1997/p	PORCENTAJE 97 VS 96
Agropecuaria, silvicultura y pesca	144,086.9	169,234.4	17.45%
Minería	35,754.8	38,077.1	6.50%
Industria manufacturera	494,670.5	633,552.4	28.08%
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	126,349.9	155,456.2	23.04%
Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	38,954.2	50,662.0	30.06%
Industria de la madera y productos de madera	12,075.1	16,148.3	33.73%
Papel, productos de papel, imprenta y editoriales	21,379.5	25,909.7	21.19%
Sustancias químicas, derivados del petróleo...	79,419.3	98,138.6	23.57%
Productos de minerales no metálicos...	32,271.1	40,982.1	26.99%
Industrias metálicas básicas	30,135.9	38,014.9	26.14%
Productos metálicos, maquinaria y equipo	140,324.2	190,352.9	35.65%
Otras industrias manufactureras	13,764.4	17,887.6	29.96%
Construcción	95,474.6	123,239.8	29.08%
Electricidad, gas y agua	26,855.9	33,280.2	23.92%
Comercio restaurantes y hoteles	494,271.7	644,262.7	30.35%
Transporte, almacenaje y comunicaciones	233,847.8	318,155.7	36.05%
Serv. financieros, seguros, actividades inmov. ...	345,234.4	435,471.0	26.14%
Servicios comunales, sociales y personales	487,742.9	602,677.8	23.56%
Menos:			
Cargos por servicios bancarios imputados	(56,814.4)	(75,916.1)	33.62%
VALOR AGREGADO BRUTO EN VALORES BASICOS	2,301,125.1	2,922,035.0	26.98%
Más: impuestos a los productos netos de subsidios	207,021.8	265,406.3	28.20%
PRODUCTO INTERNO BRUTO NOMINAL	2,508,146.9	3,187,441.3	27.08%

FUENTE: INEGI, cuaderno de Información Oportuna 301, 1998, página 5.

A partir de 1994 los saldos se ven afectados por la partida del Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA), Fondo de Apoyo al Mercado de Valores (FAMEVAL) y el Departamento del Distrito Federal del sector privado. Los saldos de deuda económica amplia y deuda consolidada con BANXICO se definen en términos netos, es decir, a la deuda bruta total se le deducen los depósitos y disponibilidades del sector público.

C U A D R O 15
DEUDA NETA TOTAL DEL SECTOR PUBLICO
SALDOS AL FINAL DEL PERIODO
(ECONOMICA AMPLIA)
MILES DE MILLONES DE PESOS

PERIODO	TOTAL	INTERNA	EXTERNA	COMO % DEL PIB
1993	272.6	59.8	212.8	21.7
1994	467.7	67.6	400.1	32.9
1995	707.0	37.2	669.8	38.5
1996	740.3	113.4	626.9	29.6
1997	768.9	150.3	618.6	24.1
1998				
MARZO	814.8	153.3	661.5	22.4

FUENTE: http://www.banxico.org.mx/public_html/inveco/invecon/cuadros/ci-16.html

C U A D R O 16
DEUDA NETA TOTAL DEL SECTOR PUBLICO
SALDOS AL FINAL DEL PERIODO
(CONSOLIDADA CON BANXICO)
MILES DE MILLONES DE PESOS

PERIODO	TOTAL	INTERNA	EXTERNA	COMO % DEL PIB
1994	453.2	67.7	385.5	31.9
1995	684.1	13.9	670.2	37.2
1996	695.0	117.0	578.0	27.8
1997	732.6	274.9	475.8	23.0

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 199.

Los datos de la deuda externa mexicana por su plazo en millones de dólares son los siguientes:

C U A D R O 17
DEUDA EXTERNA MEXICANA
MILLONES DE DOLARES

PERIODO	TOTAL	CORTO PLAZO	-%-	LARGO PLAZO	-%-
1990	77,770.3	1156.0	1.5	76,614.3	98.5
1991	79,987.8	1,727.3	2.2	78,260.5	97.8
1992	75,755.2	3,466.4	4.6	72,288.8	95.4
1993	78,747.4	4,246.0	5.4	74,501.4	94.6
1994	85,435.8	6,353.5	7.4	79,082.3	92.6
1995	100,933.7	7,196.3	7.1	93,737.4	92.9
1996	98,284.5	4,991.0	5.1	93,293.5	94.9
1997	88,321.2	4,060.5	4.6	84,260.7	95.4

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 177.

A 1997 la deuda externa de 88,321.3 millones de dólares, 16,649.1 era con organismos internacionales.

Uno de los factores para la disminución de la deuda en 1997 fue su refinanciamiento por medio de la colocación de títulos de deuda en mercados financieros internacionales, con lo cual se pagan montos de la deuda a corto plazo, un ejemplo es la cancelación anticipada del adeudo con el Tesoro de los Estados Unidos de América y de notas bancarias emitidas en 1996, así como del pago al FMI, con recursos que resultaron de emisiones de deuda pública en mercados internacionales por más de 9,000 millones de dólares en los primeros meses del 1997. Los plazos de amortización de esos títulos de deuda son de nueve años, con una tasa de interés fija promedio de 8.265%.

2.5. Tipo de Cambio

El tipo de cambio del peso mexicano respecto al dólar de los Estados Unidos de Norte América, se usa para liquidar obligaciones en moneda extranjera pagaderas en la república Mexicana y para la liquidación de tesobonos y coberturas cambiarias a corto plazo.

El tipo de cambio es el determinado por el BANXICO el segundo día hábil bancario inmediato anterior.

La siguiente información es peso por dólar:

C U A D R O 18
TIPO DE CAMBIO PARA LIQUIDAR OBLIGACIONES EN MONEDA EXTRANJERA

PERIODO	FIN DE PERIODO	PROMEDIO
1994 DIC 31	4.9400	
1995 DIC 29	7.6425	6.4190
1996 DIC 31	7.8509	7.5994
1997 DIC 31	8.0833	7.9183
1998 FEB 27	8.5832	8.4932

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, página 210, PAF 176 página 170, PAF 210, página 127.

Las operaciones de mayoreo entre Casas de Cambio y Casas de Bolsa privadas y con empresas o clientes importantes, originan el tipo de cambio interbancario promedio valor mismo día, fin de período, la fuente directa es BANXICO, Dirección General de Investigación Económica, Indicadores Económicos, noviembre de 1997:

C U A D R O 19
TIPO DE CAMBIO DE OPERACIONES AL MAYOREO

PERIODO	FIN DE PERIODO	PROMEDIO
1995	7.6800	7.7100
1996	7.8500	7.8640
1997	8.0490	8.0565
1998 FEB	8.5110	8.5360

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 298, página 198 cuaderno 301, página 210 y PAF 210, página 127

La CEPAL en su informe de la economía mexicana durante 1997, considera que la apreciación del peso influyó en la desaceleración de las exportaciones y al avance de las importaciones, que a su vez fueron reactivadas por el aumento de la demanda interna, repercutiendo en mayor déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos.⁷

⁷<http://www.cepal.org/espanol/Publicaciones/bal97/Mexico.html>

2.6. Tasas de interés

A partir de 1995 entra en vigor las unidades de inversión (udis), se pueden definir como "una unidad de referencia o unidad de cuenta para denominar tanto créditos como inversiones, la cuál se encuentra indexada al Índice Nacional de Precios al Consumidor. Se debe considerar que estas unidades de inversión están introduciéndose a nuestro sistema financiero como instrumentos de protección al poder adquisitivo de los inversionistas y ahorradores, así como para evitar una amortización acelerada de los créditos otorgados".⁸

El valor inicial de la udi fue de uno y empieza su vigencia el día 4 de abril de 1995. A continuación se indican los valores del udi en diferentes fechas:

C U A D R O 20
VALOR DEL UDI, DIFERENTES FECHAS

DIA	MES	AÑO	VALOR
4	ABRIL	1995	1
31	DICIEMBRE	1995	1.337837
4	ABRIL	1996	1.464858
31	DICIEMBRE	1996	1.710514
31	DICIEMBRE	1997	2.000294
4	ABRIL	1998	2.112266
10	JULIO	1998	2.180355

FUENTE: PAF 170 página 171, PAF 178 página 163 y PAF 210 página 130.

El valor del udi se duplicó en diciembre de 1997.

Otra tasa base para los préstamos que se establece a partir de enero de 1993, fue la tasa de interés interbancaria promedio (TIIP), determinada por el banco de México con base en las cotizaciones de las instituciones de crédito participantes en

⁸ Montes Barreto Ramón, UDI's. Un avance en la Administración del Riesgo en México, Marc Ediciones, S. A. de C. V., 1995, p. 21.

las convocatorias de las subastas para recibir o constituir depósitos del Banco de México.⁹

Algunos valores que a tenido esta tasa son los siguientes:

C U A D R O 21
TASA DE INTERES INTERBANCARIA PROMEDIO (TIIP)

FECHA	FIN DE PERIODO	PROMEDIO
28 DICIEMBRE 1995	48.8023	
26 DICIEMBRE 1996	29.9254	DIC. 29.65
31 DICIEMBRE 1997	19.8447	DIC. 20.41
18 JUNIO 1998	20.9331	

FUENTE: PAF 151 página 158, PAF 178 página 165 y PAF 210 página 136. INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, página 207.

El 23 de marzo de 1996 y con el fin de establecer una tasa de interés interbancaria que refleje mejor las condiciones del mercado, se crea la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE). Algunos de los valores que registró fueron los siguientes:

C U A D R O 22
TASA DE INTERES INTERBANCARIA DE EQUILIBRIO (TIIE)

FECHA	FIN DE PERIODO	PROMEDIO
28 DICIEMBRE 1995	48.8500	
26 DICIEMBRE 1996	29.8350	
31 DICIEMBRE 1996	28.6400	DIC. 20.92
31 DICIEMBRE 1997	20.2250	DIC. 20.48
18 JUNIO 1998	20.9550	

FUENTE: PAF 151 página 158, PAF 178 página 165 y PAF 210 página 136. INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, página 207.

⁹ INEGI, Cuaderno de Información Oportuna número 301, abril de 1998, México: Editada por el INEGI, 1998, p. 207.

Otro instrumento que sirve de referencia son los Certificados de la Tesorería de la Federación (CETES), con emisiones cada jueves por el Banco de México. Son títulos de crédito emitidos por el Gobierno Federal y se colocan a descuento entre el público inversionista. Los rendimientos que obtienen las personas físicas están exentos de impuestos, mientras que las personas morales deben acumular a su ingreso gravable. Algunos de los valores que ha registrado son:

C U A D R O 23
CERTIFICADOS DE LA TESORERIA DE LA FEDERACION (CETES)
PLAZO 28 DIAS

FECHA	EMISION	%
PROMEDIO 1991		19.26
PROMEDIO 1992		15.68
PROMEDIO 1993		14.95
PROMEDIO 1994		13.88
PROMEDIO 1995		48.59
DICIEMBRE 1996	149	27.02
DICIEMBRE 1997	149	18.22
MARZO 1998	109	18.95

FUENTE: INEGI, Estadísticas del Comercio Exterior de México, volumen XXI, número 2, página IX. INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, página 208.

Aunque la tasa de cetes ha disminuido desde 1996, para el mes de julio de 1998 la tasa vuelve a repuntar e inicia con un valor de 20.19%, que significa casi dos puntos en relación con diciembre de 1997. En los meses de agosto y septiembre las tasas aumentan para alcanzar valores hasta 37.5% los CETES y la 38.7% la TIIE. Para otros instrumentos de ahorro tenemos los siguientes valores:

C U A D R O 24
TASAS DE INTERES NETAS DE LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE
AHORRO BANCARIO EN MONEDA NACIONAL

PERIODO	PAGARE 28 DIAS	PAGARE 91 DIAS	DEPOSITO 60 DIAS	DEPOSITOS 90 DIAS
1996 DIC	22.07%	21.55%	21.33%	20.80%
1997 DIC	12.44%	12.91%	12.82%	12.47%

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 205.

La diferencia de las tasas que se pagan a los ahorradores con las que se cobran a los deudores de la banca, ha aumentado en los años posteriores a la venta de los bancos por lo que se calcula que está en el orden del 17%. Lo anterior lo podemos observar con los datos de las referencias anteriores ya que al pagar a un ahorrador 12.44% y cobrar a un deudor la tasa TIEE, obtenemos una diferencia del 8.54%, sin tomar en cuenta la sobre tasa que normalmente se cobra en los créditos y que depende del poder de negociación del acreedor.

2.7. Índice Nacional de Precios

C U A D R O 25
INDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR/(1994 = 100)

PERIODO	INDICE PROMEDIO	VARIACION ANUAL	INFLACION (% ANUAL)
1951			19.69
1960			5.47
1970			4.74
1975			11.31
1980			29.84
1981	.051	27.9	28.70
1982	.081	58.9	98.84
1983	1.64	101.9	80.77
1984	2.71	65.40	59.16
1985	4.28	57.70	63.75
1986	7.97	86.21	105.75
1987	18.47	131.83	159.17
1988	39.55	114.16	51.66
1989	47.47	20.01	19.70
1990	60.12	26.65	29.93
1991	73.75	22.66	18.79
1992	85.18	15.51	11.94
1993	93.49	9.75	8.01
1994	100.00	6.97	7.05
1995	135.00	35.00	51.97
1996	181.41	34.38	27.70
1997	218.83	20.63	15.72
1998			
MARZO	243.90	15.27	5.18
MAYO			7.01

FUENTE: Elaborado con datos del INEGI, Cuaderno de Información oportuna 301, página 119 y PAF 210, página 133.

El Sistema Nacional del Índice de Precios al Consumidor, recopila durante cada mes, 170,000 cotizaciones directas en 46 ciudades sobre los precios de aproximadamente 1,600 artículos y servicios. Los promedios de dichas cotizaciones dan lugar a los índices de los 313 conceptos genéricos sobre bienes y servicios que forman la canasta del índice general de cada una de las ciudades a nivel nacional.

2.8. Otros Indicadores

2.8.1. Reservas Internacionales

C U A D R O 26
RESERVAS INTERNACIONALES

PERIODO	MILLONES DE DOLARES*	MILLONES DE PESOS**	T.C.
DIC 94		32,739	
DIC 95		120,301	
DIC 96	17,509	137,803	7.87
DIC 97	28,003	225,930	

*FUENTE:

http://www.banxico.org.mx/public_html/fmi/ri/ril297.html

** FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, página 182.

Los siguientes comentarios para agregar a los indicadores de la economía mexicana en 1997, fueron tomados del informe de la CEPAL, ya referenciado:

- Política económica: De acuerdo a la CEPAL la política económica en 1997 siguió dando prioridad al descenso de la inflación, al saneamiento financiero de la banca y a la reactivación de la economía, a la vez que permanecieron en vigor el esquema de flotación cambiaria, la disciplina fiscal y monetaria y la estrategia de refinanciamiento de la deuda externa.

- La política fiscal buscó mantener el equilibrio de las finanzas públicas, así como fomentar al ahorro interno e incentivar la inversión productiva. En 1997 se esperaba un

déficit público de .07% del producto, mayor al de 1996 que fue de 0.01% y superior al oficial estimado (0.05%).

- La política monetaria continuó orientada a la reducción de la inflación y a la estabilización de los mercados financieros. A consecuencia de la esterilización de la vigorosa entrada de divisas, la acumulación de activos internacionales netos fue seis veces mayor que el monto mínimo previsto por el Banco Central. Así, la política monetaria se ajustó para propiciar un descenso de las tasas de interés, lo que a su vez se vincularía a moderar las entradas de capital de corto plazo y frenar la apreciación del peso en términos reales.

- La remuneraciones reales siguieron deprimidas, excepto las contractuales, que en promedio se elevaron 20% en términos nominales, en especial en empresas ligadas a la manufactura de exportación. El número de asegurados permanentes del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) creció 6.3% en los primeros 10 meses, lo que en empleos significó cerca de 600,000. En la industria maquiladora la ocupación se elevó 20%, para llegar casi al millón de personas. La tasa de desempleo abierto descendió hasta 3.2% en octubre de 1997, que se estima fue la mas baja desde diciembre de 1994.

2.9. La Balanza de Pagos

La Balanza de Pagos de un país puede definirse como "el registro sistemático de las transacciones comerciales realizadas, entre los residentes de un país frente al resto del mundo, en un período determinado normalmente un año".¹⁰

De acuerdo a la definición se trata de un documento de la contabilidad nacional donde se registran las entradas y salidas de divisas no sólo por concepto de transacciones de carácter comercial y de servicios prestados, sino también en lo referente a movimientos de capital tanto a corto como a largo plazo.

El documento mostrará un saldo positivo o negativo de las transacciones con el exterior y los resultados de los negocios

¹⁰ Ortiz Wadgymar Arturo, Op. Cit. p. 48.

foráneos. A la vez será un indicador que permitirá medir el nivel anual de la reserva monetaria del país y con ello evaluar el valor internacional de nuestra moneda frente al resto del mundo.

2.9.1. Balanza Comercial.

La cuenta de mercancías computa las entradas y salidas de divisas externas de productos importados o exportados, cuando se compara el saldo del valor de las exportaciones de mercancías frente al valor monetario de las importaciones realizadas durante el año, el saldo positivo o negativo que arroje se denomina Balanza Comercial.

2.9.2. La Cuenta de Servicios.

La Cuenta de Servicios registra el importe de los servicios prestados a extranjeros dentro del país, como de servicios nacionales en el extranjero (turismo, agrícolas, maquiladoras, transportes, pago de intereses, etc.). Por tanto pueden ser servicios de exportación como de importación.

2.9.3. Cuenta Corriente.

Si a la cuenta de exportación de mercancías le sumamos los ingresos por servicios y a su vez le restamos la cifra de importaciones de mercancías y servicios, obtendremos un resultado que se denomina Cuenta Corriente.

Para efectos de el saldo de la Balanza Comercial en los últimos años se a incluido el resultado de las maquiladoras.

Para 1997 tenemos que la cuenta corriente de la balanza de pagos obtuvo un déficit de 7,315 millones de dólares (mdd), que representaron el 1.8% del PIB. Este saldo de originó por la combinación del superávit en la balanza comercial de 624 mdd, superávit en la partida de transferencias por 5,247 mdd y el déficit en la cuenta de servicios no factoriales de 280 mdd y el déficit de los servicios factoriales por 12,906 mdd.

El superávit de la balanza comercial en 1997 fue de 624 mdd debido a que las exportaciones fueron de 110,432 mdd y las

importaciones de 109,808 mdd. Las exportaciones crecieron un 15 % en relación de 1996 , con un 17.5 % de aumento en las exportaciones no petroleras y una disminución de 2.8% en las petroleras.

En el concepto por servicios no factoriales se incluyen ingresos o egresos de los viajeros o turistas y que son las personas que pernoctan en el país visitado y excursionistas que son los que visitan el país un solo día. También incluye en el renglón de otros, en erogaciones, los pagos de intereses a residentes del exterior por sus tenencias de valores gubernamentales, los cuáles están denominados en su mayor parte en moneda nacional. En contraparte el monto que se reinvierte se considera en ingresos en la cuenta de capital

El rubro de viajeros internacionales dentro del concepto de servicios no factoriales alcanzó un saldo de 3,701 mdd. Los ingresos de viajeros internacionales aumentaron 9.5% en 1997 respecto a 1996 y los gastos al exterior de los residentes mexicano se incrementaron 14.9% también con respecto a 1996.

La balanza se servicios factoriales ascendió a 12,906 mdd, importe inferior a 1996, que había registrado 13,532 mdd, (17,686.0 mdd menos 4,153.7 mdd ver cuadro 27 MEXICO: BALANZA DE PAGOS EN MILLONES DE DOLARES). El principal rubro de esta balanza es el de intereses, tanto ingresos como egresos ya que el saldo neto negativo fue de 8,821 mdd, monto que representó una disminución de 1,365 mdd con respecto a 1996. La disminución de las erogaciones de intereses fue por la reducción en el saldo de la deuda pública externa como resultado de las amortizaciones que se efectuaron en 1997.

La cuenta de Capital incluye en el rubro de activos, los que el gobierno tiene en bancos del exterior, créditos al exterior y garantías de deuda externa. En el pasivo incluye los préstamos y depósitos de la Banca de Desarrollo, la Banca Comercial, Banco de México, Sector público y Sector privado. La inversión extranjera en cartera es la que ingresa o sale del mercado accionario o al mercado de dinero, éste último del sector público o del sector privado. La inversión extranjera de cartera también incluye los valores emitidos en el exterior tanto del sector público como del sector privado.

La cuenta de Capital registró un superávit de 14,373 mdd, importe superior en 271% al balance observado en 1996 de 3,872.9 mdd. El total de recursos foráneos que ingresaron en

C U A D R O 27

MEXICO: BALANZA DE PAGOS EN MILLONES DE DOLARES

CONCEPTO	1995	1996
Saldo de la cuenta corriente	(1,576.6)	(1,922.3)
Ingresos	97,029.4	115,493.5
Exportación de mercancías	79,541.6	95,999.7
Servicios no factoriales	9,665.1	10,779.0
Servicios factoriales	3,827.7	4,153.7
Transferencias	3,995.0	4,561.1
Egresos	98,606.0	117,415.8
Importación de mercancías	72,453.1	89,468.8
Servicios no factoriales	9,000.6	10,230.9
Servicios factoriales	17,117.3	17,686.0
Transferencias	35.0	30.1
Saldo de la cuenta de capital	15,405.6	3,872.9
Pasivos	22,763.3	10,329.2
Por préstamos y depósitos	22,951.7	(11,993.5)
Inversión extranjera	(188.4)	22,322.7
Directa	9,526.3	8,168.9
De cartera	(9,714.7)	14,153.8
Activos	(7,357.7)	(6,456.3)
En bancos del exterior	(3,163.5)	(6,172.8)
Creditos al exterior	(276.4)	(621.7)
Garantías de deuda externa	(662.2)	543.7
Otros	(3,255.6)	(205.5)
Errores y omisiones	(4,238.2)	(177.1)
Variación de la reserva neta	9,592.8	1,768.2
Ajustes oro - plata y valoración	(2.1)	5.4

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, página 178

la economía mexicana en 1997 fue de 15,806 mdd de los cuales la inversión extranjera directa sumó 12,101 mdd (monto sin precedente histórico) y la inversión de cartera fue de 3,705 mdd.

Se amortizaron 7,716 mdd de la deuda externa correspondiendo 2,192 mdd a la banca de desarrollo y 5,524 mdd se constituyeron pagos netos efectuados por el sector público no bancario.

En el renglón de activos de residentes mexicanos en el exterior, se obtuvieron ingresos por 6,167 mdd.

Como conclusión de la balanza de Pagos de México en 1997, se registró un déficit en la cuenta corriente de 7,315 mdd, superávit en la cuenta de capital por 14,373 mdd y un incremento de las reservas internacionales netas del Banco de México de 10,494 mdd. El renglón de errores y omisiones cerró con una entrada de 3,454 mdd.

2.10. Sector Externo

Para analizar el sector externo del país nos referiremos a las exportaciones e importaciones de la balanza comercial.

En el cuadro 28 (BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS (EUA) /BALANZA COMERCIAL CON CANADA), se muestran las exportaciones e importaciones desde 1992 hasta 1997. Como podemos observar la balanza con EUA antes del TLCAN era negativa y posteriormente positiva. Recordemos que tanto de las exportaciones como de las importaciones totales, el mayor porcentaje viene de EUA. En 1992 las exportaciones eran el 81.11% de ese país y las importaciones eran el 71.3%, en tanto a 1997 el 85.1% y el 74.7% respectivamente. En el cuadro mencionado también se muestran las exportaciones e importaciones con Canadá y observamos el mismo efecto de cambio de una balanza negativa a una positiva después de la entrada en vigor del TLCAN. Aunque el comercio con ese país ha venido disminuyendo en cuanto a las exportaciones ya que éstas pasaron de 2.16% del total en 1992 al 1.95% y las importaciones, casi sin aumento al pasar de 1.7% en 1992 al 1.8% en 1997.

C U A D R O 28

BALANZA COMERCIAL CON ESTADOS UNIDOS (MILES DE DOLARES)					
PERIODO	EXPORTACIONES	-% DEL TOTAL	IMPORTACIONES	-% DEL TOTAL	SALDO
1992	37,468,031.0	81.11%	44,278,590.0	71.3%	(6,810,559.0)
1993	43,116,186.0	83.10%	46,539,803.0	71.2%	(3,423,617.0)
1994	51,943,047.0	85.32%	57,008,631.0	71.8%	(5,065,584.0)
1995	66,472,403.0	83.57%	53,994,552.0	74.5%	12,477,851.0
1996	80,671,848.0	84.03%	67,628,940.0	75.6%	13,042,908.0
1997	93,979,200.0	85.10%	82,002,200.0	74.7%	11,977,000.0
BALANZA COMERCIAL CON CANADA (MILLONES DE DOLARES)					
PERIODO	EXPORTACIONES	-% DEL TOTAL	IMPORTACIONES	-% DEL TOTAL	SALDO
1992	999,688.0	2.16%	1,051,739.0	1.7%	(52,051.0)
1993	1,541,484.0	2.97%	1,163,304.0	1.8%	378,180.0
1994	1,469,549.0	2.41%	1,600,247.0	2.0%	(130,698.0)
1995	1,979,371.0	2.49%	1,374,252.0	1.9%	605,119.0
1996	2,170,394.0	2.26%	1,743,564.0	1.9%	426,830.0
1997	2,156,682.0	1.95%	1,968,021.0	1.8%	188,661.0

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, páginas 117 a la 125

En cuanto a las exportaciones petroleras estas representaron el 18% del total en 1992 y para 1997 el 10.3%, como se indica en el cuadro 29 (EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS).

Las exportaciones petroleras del sector público representaron el 17.7% del total y las exportaciones petroleras del sector privado el 0.3% en 1992, para 1995 su porcentaje disminuyó al 10.3% las petroleras y al 0.63% las no petroleras, (ver el cuadro 30 (EXPORTACIONES DE MERCANCIAS PETROLERAS Y NO PETROLERAS POR SECTOR DE ORIGEN)).

Las exportaciones petroleras del sector privado fueron menores que las del sector público representando un 0.3% en 1992 y el mismo porcentaje en 1995. En cuanto a las no petroleras, el sector privado aumentó su participación del 80.85% en 1992 al 88.78% en 1995.

Las exportaciones por grandes grupos indican que la industria manufacturera es la más importante al participar en un 78.3% en 1992 y un 86.5% en 1997. Lo mismo sucede en las importaciones, ya que este sector participaba en un 93.7% en 1992 y un 92.4% en 1997. La participación de las otras grandes divisiones se pueden ver en los cuadros 31 (EXPORTACIONES POR GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL UNIFORME - CIIU), 32 (IMPORTACIONES POR GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL UNIFORME - CIIU) y 33 (SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL POR GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL UNIFORME - CIIU). El saldo de la balanza comercial representa un déficit para la industria manufacturera, en un importe preocupante, ya que en 1992 representaba el 138.5% del déficit (-22,066.4 vs -15,933,9 mdd) y en 1997, 952.6% (-5,940.6 vs 623,6 mdd).

Si nos vamos más al detalle la industria manufacturera tiene diferentes sectores y puede observarse que el mayor exportador e importador es el de productos metálicos, maquinaria y equipo, que represento el 65.6% de las exportaciones en 1992 y el 68.2% en 1997, mientras que de las importaciones el 57.9% en 1992 y el 58.8% en 1997, ver cuadros 34 (EXPORTACIONES POR GRUPOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA) y 35 (IMPORTACIONES POR GRUPOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA). Su balanza comercial es básicamente la que participa con el mayor déficit en la balanza comercial total, ver cuadro 36 (SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL POR GRUPOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA).

C U A D R O 29

EXPORTACIONES PETROLERAS Y NO PETROLERAS

(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	EXPORTACIONES	- % - TOTAL	PETROLERAS	- % - DEL TOTAL	NO PETROLERAS	- % - DEL TOTAL
1992	46,195.6	100.0%	8,306.6	18.0%	37,889.0	82.0%
1993	51,886.0	100.0%	7,418.5	14.3%	44,467.5	85.7%
1994	60,882.2	100.0%	7,445.0	12.2%	53,437.2	87.8%
1995	79,541.5	100.0%	8,422.8	10.6%	71,119.0	89.4%
1996	95,999.7	100.0%	11,653.7	12.1%	84,346.0	87.9%
1997 P	110,431.4	100.0%	11,323.2	10.3%	99,108.2	89.7%

FUENTE: INEGI, estadísticas de Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 140

CUADRO 30

EXPORTACIONES DE MERCANCIAS PETROLERAS Y NO PETROLERAS POR SECTOR DE ORIGEN
MILLONES DE DOLARES

PERIODO	EXPORTACIONES	SECTOR PUBLICO				
		-% TOTAL	PETROLERAS	-% DEL TOTAL	NO PETROLERAS	-% DEL TOTAL
1992	46,195.7	100.0%	8,187.8	17.7%	540.4	1.17%
1993	51,885.9	100.0%	7,304.0	14.1%	586.4	1.13%
1994	60,882.2	100.0%	7,321.8	12.0%	490.1	0.80%
1995	79,541.5	100.0%	8,204.5	10.3%	501.9	0.63%
1996	95,999.7	100.0%	ND	0.0%	ND	0.00%
1997 P	110,431.4	100.0%	ND	0.0%	ND	0.00%

PERIODO	EXPORTACIONES	SECTOR PRIVADO				
		-% TOTAL	PETROLERAS	-% DEL TOTAL	NO PETROLERAS	-% DEL TOTAL
1992	46,195.7	100.0%	118.8	0.3%	37,348.7	80.85%
1993	51,885.9	100.0%	114.4	0.2%	43,881.1	84.57%
1994	60,882.2	100.0%	123.2	0.2%	52,947.1	86.97%
1995	79,541.5	100.0%	218.0	0.3%	70,617.0	88.78%
1996	95,999.7	100.0%	ND	0.0%	ND	0.00%
1997 P	110,431.4	100.0%	ND	0.0%	ND	0.00%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 140

C U A D R O 31

EXPORTACIONES POR GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIU)
(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	TOTAL	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	GANADERIA APICULTURA..	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	OTROS P. NO CLASIFICADOS
1992	46,195.5	1,679.3	433.0	7,775.7	36,168.7	138.8
	100.0%	3.6%	0.9%	16.8%	78.3%	0.3%
1993	51,886.0	1,961.0	543.2	6,763.6	42,500.1	118.1
	100.0%	3.8%	1.0%	13.0%	81.9%	0.2%
1994	60,882.2	2,221.0	457.4	6,994.4	51,075.3	134.1
	100.0%	3.6%	0.8%	11.5%	83.9%	0.2%
1995	79,541.2	3,323.5	692.7	7,974.4	67,383.0	167.6
	100.0%	4.2%	0.9%	10.0%	84.7%	0.2%
1996	95,999.7	3,197.3	395.0	11,191.7	81,013.7	202.0
	100.0%	3.3%	0.4%	11.7%	84.4%	0.2%
1997	110,431.4	3,408.4	419.8	10,840.2	95,565.4	197.6
	100.0%	3.1%	0.4%	9.8%	86.5%	0.2%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 13

C U A D R O 32

IMPORTACIONES POR GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIU)
(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	TOTAL	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	GANADERIA APICULTURA..	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	OTROS P. NO CLASIFICADOS
1992	62,129.4 100.0%	2,402.0 3.9%	456.2 0.7%	520.2 0.8%	58,235.1 93.7%	515.9 0.8%
1993	65,366.6 100.0%	2,324.3 3.6%	308.7 0.5%	390.0 0.6%	61,569.6 94.2%	774.0 1.2%
1994	79,346.0 100.0%	2,993.3 3.8%	378.1 0.5%	438.1 0.6%	74,424.9 93.8%	1,111.6 1.4%
1995	72,453.0 100.0%	2,478.9 3.4%	164.7 0.2%	600.5 0.8%	67,500.1 93.2%	1,708.8 2.4%
1996	89,468.8 100.0%	4,346.2 4.9%	324.7 0.4%	649.0 0.7%	81,137.5 90.7%	3,011.4 3.4%
1997	109,807.8 100.0%	3,659.6 3.3%	513.2 0.5%	854.4 0.8%	101,506.0 92.4%	3,274.6 3.0%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 18

C U A D R O 33

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL POR GRANDES GRUPOS DE LA CLASIFICACION INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME (CIIU)
(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	TOTAL	AGRICULTURA Y SILVICULTURA	GANADERIA APICULTURA..	INDUSTRIAS EXTRACTIVAS	INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	OTROS P. NO CLASIFICADOS
1992	(15,933.9)	(722.7)	(23.2)	7,255.5	(22,066.4)	(377.1)
	100.0%	4.5%	0.1%	-45.5%	138.5%	2.4%
1993	(13,480.6)	(363.3)	234.5	6,373.6	(19,069.5)	(655.9)
	100.0%	2.7%	-1.7%	-47.3%	141.5%	4.9%
1994	(18,463.8)	(772.3)	79.3	6,556.3	(23,349.6)	(977.5)
	100.0%	4.2%	-0.4%	-35.5%	126.5%	5.3%
1995	7,088.2	844.6	528.0	7,373.9	(117.1)	(1,541.2)
	100.0%	11.9%	7.4%	104.0%	-1.7%	-21.7%
1996	6,530.9	(1,148.9)	70.3	10,542.7	(123.8)	(2,809.4)
	100.0%	-17.6%	1.1%	161.4%	-1.9%	-43.0%
1997	623.6	(251.2)	(93.4)	9,985.8	(5,940.6)	(3,077.0)
	100.0%	-40.3%	-15.0%	1601.3%	-952.6%	-493.4%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 23

CUADRO 34

EXPORTACIONES POR GRUPOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	TOTAL	ALIM. BEBIDAS	TEXTI- LES..	IND. DE MADERA	PAPEL	DERIVADOS PETROLEO	PETRO- QUIMICA	QUIMICA	PLASTICO CAUCHO	MINE- RALES	SIDE- RURGIA	MINERO- METAL.	P. META- LICOS	OTRAS IND.
1992	36,168.7 100.0%	1,364.8 3.8%	2,316.7 6.4%	498.6 1.4%	654.8 1.8%	623.8 1.7%	263.3 0.7%	2,298.3 6.4%	794.3 2.2%	919.0 2.5%	1,145.1 3.2%	929.2 2.6%	23,711.5 65.6%	649.3 1.8%
1993	42,500.1 100.0%	1,589.6 3.7%	2,770.2 6.5%	573.8 1.4%	662.3 1.6%	719.0 1.7%	214.1 0.5%	2,343.9 5.5%	1,005.3 2.4%	1,125.1 2.6%	1,398.5 3.3%	1,024.0 2.4%	28,352.4 66.7%	721.9 1.7%
1994	51,075.4 100.0%	1,895.5 3.7%	3,255.8 6.4%	586.1 1.1%	561.6 1.1%	544.5 1.1%	262.9 0.5%	2,756.4 5.4%	1,064.4 2.1%	1,214.8 2.4%	1,534.7 3.0%	1,085.1 2.1%	35,324.4 69.2%	989.2 1.9%
1995	67,383.2 100.0%	2,528.6 3.8%	4,899.0 7.3%	619.5 0.9%	871.6 1.3%	652.8 1.0%	339.9 0.5%	3,972.1 5.9%	1,217.6 1.8%	1,404.4 2.1%	3,087.6 4.6%	1,801.1 2.7%	44,680.7 66.3%	1,308.3 1.9%
1996	81,013.7 100.0%	2,930.3 3.6%	6,339.4 7.8%	860.9 1.1%	895.4 1.1%	664.0 0.8%	247.1 0.3%	4,011.3 5.0%	1,416.4 1.7%	1,717.8 2.1%	3,084.5 3.8%	1,704.9 2.1%	55,736.1 68.8%	1,405.6 1.7%
1997	95,565.4 100.0%	3,324.7 3.5%	8,814.6 9.2%	1,047.3 1.1%	1,063.1 1.1%	683.0 0.7%	277.8 0.3%	4,403.2 4.6%	1,707.0 1.8%	2,025.4 2.1%	3,654.5 3.8%	1,703.1 1.8%	65,165.9 68.2%	1,695.8 1.8%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 14

CUADRO 35

IMPORTACIONES POR GRUPOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	TOTAL	ALIM. BEBIDAS	TEXTI- LES..	IND. DE MADERA	PAPEL DERIVADOS PETROLEO	PETRO- QUIMICA	QUIMICA	PLASTICO CAUCHO	MINE- RALES	SIDE- RURGIA	MINERO- METAL.	P META- LICOS	OTRAS IND.	
1992	58,235.1 100.0%	3,335.6 5.7%	3,023.1 5.2%	550.5 0.9%	2,188.9 3.8%	1,458.0 2.5%	512.9 0.9%	4,412.9 7.6%	3,152.5 5.4%	716.5 1.2%	3,461.4 5.9%	1,048.0 1.8%	33,731.2 57.9%	643.6 1.1%
1993	61,569.6 100.0%	3,356.2 5.5%	3,525.0 5.7%	570.6 0.9%	2,366.3 3.8%	1,368.2 2.2%	600.3 1.0%	4,855.3 7.9%	3,403.7 5.5%	819.6 1.3%	3,312.3 5.4%	967.5 1.6%	35,674.7 57.9%	749.9 1.2%
1994	74,425.1 100.0%	3,989.0 5.4%	4,167.4 5.6%	694.6 0.9%	3,039.3 4.1%	1,275.4 1.7%	758.4 1.0%	5,817.8 7.8%	3,972.4 5.3%	1,009.8 1.4%	3,930.8 5.3%	1,194.4 1.6%	43,489.6 58.4%	1,086.2 1.5%
1995	67,500.3 100.0%	2,616.3 3.9%	3,617.7 5.4%	350.0 0.5%	2,898.7 4.3%	1,242.6 1.8%	920.2 1.4%	5,520.5 8.2%	4,157.0 6.2%	910.0 1.3%	3,693.1 5.5%	1,203.5 1.8%	39,709.0 58.8%	661.7 1.0%
1996	81,137.5 100.0%	3,115.5 3.8%	4,602.9 5.7%	390.0 0.5%	2,887.3 3.6%	1,625.7 2.0%	942.1 1.2%	6,884.2 8.5%	5,274.8 6.5%	1,264.2 1.6%	4,542.4 5.6%	1,407.2 1.7%	47,462.4 58.5%	738.8 0.9%
1997	101,506.0 100.0%	3,587.0 3.5%	6,148.8 6.1%	460.7 0.5%	3,280.3 3.2%	2,514.9 2.5%	1,217.0 1.2%	8,225.9 8.1%	6,470.0 6.4%	1,462.2 1.4%	5,469.4 5.4%	1,813.3 1.8%	59,708.0 58.8%	1,148.5 1.1%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 18

CUADRO 36

SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL POR GRUPOS DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
(MILLONES DE DOLARES)

PERIODO	TOTAL	ALIM. BEBIDAS	TEXTI- LES..	IND. DE MADERA	PAPEL	DERIVADOS PETROLEO	PETRO- QUIMICA	QUIMICA	PLASTICO CAUCHO	MINE- RALES	SIDE- BURGIA	MINERO- METAL.	P META- LICOS	OTRAS IND.
1992	(22,066.4) 100.0%	(1,970.8) 8.9%	(706.4) 3.2%	(51.9) 0.2%	(1,534.1) 7.0%	(834.2) 3.8%	(249.6) 1.1%	(2,114.6) 9.6%	(2,358.2) 10.7%	202.5 -0.9%	(2,316.3) 10.5%	(118.8) 0.5%	(10,019.7) 45.4%	5.7 0.0%
1993	(19,069.5) 100.0%	(1,766.6) 9.3%	(754.8) 4.0%	3.2 0.0%	(1,704.0) 8.9%	(649.2) 3.4%	(386.2) 2.0%	(2,511.4) 13.2%	(2,398.4) 12.6%	305.5 -1.6%	(1,913.8) 10.0%	56.5 -0.3%	(7,322.3) 38.4%	(28.0) 0.1%
1994	(23,349.7) 100.0%	(2,093.5) 9.0%	(911.6) 3.9%	(108.5) 0.5%	(2,477.7) 10.6%	(730.9) 3.1%	(495.5) 2.1%	(3,061.4) 13.1%	(2,908.0) 12.5%	205.0 -0.9%	(2,396.1) 10.3%	(109.3) 0.5%	(8,165.2) 35.0%	(97.0) 0.4%
1995	(117.1) 100.0%	(87.7) 74.9%	1,281.3 -1094.2%	269.5 -230.1%	(2,027.1) 1731.1%	(589.8) 503.7%	(580.3) 495.6%	(1,548.4) 1322.3%	(2,939.4) 2510.2%	494.4 -422.2%	(605.5) 517.1%	597.6 -510.3%	4,971.7 -4245.7%	646.6 -552.2%
1996	(123.8) 100.0%	(185.2) 149.6%	1,736.5 -1402.7%	470.9 -380.4%	(1,991.9) 1609.0%	(961.7) 776.8%	(695.0) 561.4%	(2,872.9) 2320.6%	(3,858.4) 3116.6%	453.6 -366.4%	(1,457.9) 1177.6%	297.7 -240.5%	8,273.7 -6683.1%	666.8 -538.6%
1997	(5,940.6) 100.0%	(262.3) 4.4%	2,665.8 -44.9%	586.6 -9.9%	(2,217.2) 37.3%	(1,831.9) 30.8%	(939.2) 15.8%	(3,822.7) 64.3%	(4,763.0) 80.2%	563.2 -9.5%	(1,814.9) 30.6%	(110.2) 1.9%	5,457.9 -91.9%	547.3 -9.2%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 24

Todavía para mayor detalle tenemos que los conceptos básicos de esta división son productos metálicos, maquinaria y equipo para la agricultura y ganadería, para los ferrocarriles, para otros transportes y comunicaciones y maquinaria y equipos especiales para industrias diversas. Dentro de éstas divisiones sobresalen por el importe de exportaciones e importaciones los sectores de refacciones para automóviles y camiones, motores y sus partes para automóviles, automóviles de personas, máquinas para proceso de información y partes.

Finalmente por estado tenemos que en 1997 el D. F. fue el líder de las exportaciones con el 28.45% seguido de Chihuahua con 10.47%, Baja California Norte con el 8.79%, Tamaulipas con el 6.71% y Nuevo León con el 5.02%. En cuanto a las importaciones fueron en ese mismo sentido encabezando la lista el D.F. con el 25.7%, para más detalle ver cuadro 37 (BALANZA COMERCIAL POR PRINCIPALES ENTIDADES FEDERATIVAS, 1997).

Otros comentarios para redondear las cifras anteriores son:

Que las ventas al exterior elevaron su ponderación en relación al PIB, del 15.3% en 1985 a 19.6% en 1994, asimismo en esos diez años las exportaciones no petroleras crecieron a un ritmo medio anual del 19.5% y las manufactureras a una tasa de 20.8%, lo que condujo a un cambio en la estructura exportadora.

Para 1980 las exportaciones petroleras participaba con un 80%, mientras que en 1985 con un 55.2% y para 1995 con el 10.6%, en tanto que las manufactureras representaban en 85 el 37.6% y el 83.7% en 1995.

México como país exportador paso de estar en el lugar 28 en 1980 al lugar 18 en 1994.

Las ramas del sector manufacturero que sobresalen en crecimiento exportador, en la última década son los minerales no metálicos (alfarería y cerámica, fabricación de materiales de arcilla para la construcción, fabricación de vidrio y productos de vidrio, fabricación de cemento, cal, yeso y otros), metálica básica (industria del hierro y del acero y metales no ferrosos) y productos metálicos y maquinaria y equipo (entre otras industrias incluye fabricación y/o ensamble de máquinas de oficina, cálculo y proceso de

C U A D R O 37

BALANZA COMERCIAL POR PRINCIPALES ENTIDADES FEDERATIVAS, 1997
(MILLONES DE DOLARES)

ESTADOS	EXPORTACIONES	-%-	IMPORTACIONES	-%-	SALDO
TOTAL	110,432.0	100.0%	109,807.0	100.0%	625.0
DISTRITO FEDERAL	31,415.0	28.45%	28,189.0	25.7%	3,226.0
CHIHUAHUA	11,564.0	10.47%	9,405.0	8.6%	2,159.0
BAJA CALIFORNIA NORTE	9,707.0	8.79%	8,386.0	7.6%	1,321.0
TAMAULIPAS	7,414.0	6.71%	7,414.0	6.8%	0.0
NUEVO LEON	5,541.0	5.02%	5,541.0	5.0%	0.0
SONORA	3,853.0	3.49%	3,333.0	3.0%	520.0
PUEBLA	3,649.0	3.30%	2,484.0	2.3%	1,165.0
COAHUILA	3,625.0	3.28%	3,217.0	2.9%	408.0
ESTADO DE MEXICO	2,555.0	2.31%	5,370.0	4.9%	(2,815.0)
JALISCO	2,000.0	1.81%	2,542.0	2.3%	(542.0)
QUERETARO	1,387.0	1.26%	1,359.0	1.2%	28.0
GUANAJUATO	1,141.0	1.03%	1,116.0	1.0%	25.0
VERACRUZ	1,121.0	1.02%	819.0	0.7%	302.0
MICHOACAN	965.0	0.87%	658.0	0.6%	307.0
DURANGO	681.0	0.62%	546.0	0.5%	135.0
SINALOA	606.0	0.55%	347.0	0.3%	259.0
SAN LUIS POTOSI	520.0	0.47%	708.0	0.6%	(188.0)
AGUASCALIENTES	402.0	0.36%	419.0	0.4%	(17.0)
YUCATAN	382.0	0.35%	533.0	0.5%	(151.0)
MORELOS	294.0	0.27%	414.0	0.4%	(120.0)
HIDALGO	282.0	0.26%	297.0	0.3%	(15.0)
OTROS	21,330.0	19.32%	26,709.0	24.3%	(5,379.0)

FILE:///C:/Archivos de programa/IBM Global Network/bancomext.htm

El renglón de otros incluye \$20,309 (millones de dólares) de partidas no identificadas por entidad federativa.

información, industria automotriz, fabricación, reparación y/o ensamble de equipo de transporte y sus partes).

Las importaciones en el sector manufacturero representaban el 8.9% en 1988 y el 15.4% en 1995, por lo que se dice que éste sector no es generador de divisas, ocasionando déficit en la balanza del sector y en la comercial total.

Por su gran impacto en el déficit de la balanza comercial es de suma importancia conocer un poco del sector manufacturero, para lo cual el INEGI y la Secretaría del Trabajo y Previsión Social realizaron la Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero, 1995 (ENESTYC 95). Los datos de capacitación tuvieron como referencia 1994, los de empleo y remuneraciones fueron al 31 de marzo de 1995 y los de ingreso fueron retomados de la encuesta de 1994, el resto de la información se ubica del período de levantamiento, es decir, de agosto de 1995 a marzo de 1996. ¹¹

Para realizar las encuestas se clasificaron los establecimientos según su número de empleados en estratos, a saber:

	NUMERO DE EMPLEADOS	
GRANDES	251 O	MAS
MEDIANOS	101 A	250
PEQUEÑOS	16 A	100
MICRO	1 A	15

Los establecimientos encuestados fueron 222,221, la mayoría micro, sin embargo al presentar la información se pierden algunos datos, según información se debe al redondeo.

Se dividió la industria en sectores sin incluir las ramas 3511 de petroquímica básica, la 33530 de refinación y las industrias maquiladoras de exportación.

¹¹ INEGI Y SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL, "Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero, 1995". México: Editada por el INEGI, publicación bianual, segunda edición, 1997, 360 p.

De acuerdo con las cifras siguientes la mayor proporción de establecimientos grandes encuestados operan desde hace 26 a 42 años, mientras que los medianos, pequeños y micro son más jóvenes al operar desde hace 4 a 15 años. Es relevante mencionar que el 18.9% de los establecimientos micro, eran de reciente creación, al tener operando al menos tres años.

C U A D R O 38
INDUSTRIA MANUFACTURERA/AÑOS DE OPERACION

AÑOS DE OPERACION/	-----E M P R E S A S-----			
	GRANDES	MEDIANOS	PEQUEÑOS	MICRO
00/03	62	73	685	38,481
04/15	461	*692	*6,398	*100,975
16/25	296	439	3,648	37,005
26/45	* 510	669	3,093	20,082
46/MAS	295	194	736	7,418
TOTAL	1,624 0.73%	2,067 0.93%	14,560 6.5%	203,961 91.8%
GRAN TOTAL	222,212 (100%)			

FUENTE: ENESTYC 95, INEGI p. 15

C U A D R O 39
INDUSTRIA MANUFACTURERA/DESTINO DE VENTAS

DESTINO DE VENTAS/	-----ESTABLECIMIENTOS-----			
	GRANDES	MEDIANOS	PEQUEÑOS	MICRO
NACIONAL	79.6%	89.6%	93.6%	96.2%
NORTEAMERICA	16.4%	7.1%	5.1%	2.1%
CENTROAMERICA	0.9%	1.2%	0.5%	1.6%
SUDAMERICA	1.1%	0.6%	0.3%	0.0%
EUROPA	0.8%	1.1%	0.3%	0.0%
ASIA	0.8%	0.3%	0.1%	0.0%
OTROS	0.3%	0.1%	0.1%	0.0%

FUENTE: ENESTYC 95, INEGI p. 37

Los ingresos de los 222,221 establecimientos encuestados fueron de 530,456 millones de nuevos pesos (datos a diciembre de 1994), provenientes de ventas en su mayoría al mercado nacional, para todos los tamaños de empresas, sobresaliendo

que las grandes venden el 16.4% al norte, mientras que las micro apenas el 2.1%.

La industria manufacturera de la muestra empleaba al momento de la encuesta 30.68% de empleos de tipo administrativo, es decir, entre Directores y empleados, en tanto que obreros u operativos el 69.32%.

C U A D R O 40
INDUSTRIA MANUFACTURERA/NIVEL DE OCUPACION

-----NUMERO DE TRABAJADORES-----		
NIVEL DE OCUPACION		%
DIRECTIVOS	166,071	5.79
EMPLEADOS	715,301	24.89
OBREROS ESPECIALIZADOS	653,165	22.74
OBREROS EN GENERAL	1,338,314	46.58
TOTAL	2,872,851	100.00

FUENTE: ENESTYC 95, INEGI p. 215

C U A D R O 41
INDUSTRIA MANUFACTURERA/NUMERO DE TRABAJADORES POR ESTRATO

-----NUMERO DE TRABAJADORES-----		
EMPRESAS		%
GRANDES	941,103	32.76
MEDIANOS	306,908	10.68
PEQUEÑOS	632,582	22.02
MICRO	992,259	34.54
TOTAL	2,872,852	100.00

FUENTE: ENESTYC 95, INEGI p. 217

Aunque los establecimientos grandes sólo representaban el 0.73% (1,624) del total encuestados, empleaban al 32.76% de los trabajadores, mientras que los 203,961 micro empleaban al 34.54%.

Los datos anteriores nos dan una idea de la estructura de la industria manufacturera en México, sin incluir a las maquiladoras de exportación, pero sí incluye empresas extranjeras que no entran en esa categoría y que representaban

el 29.0% del capital de las empresas grandes, el 17.8% de las medianas, el 9.3% de las pequeñas y el 2.6% de las micros.¹² Sobresale que la fuente de empleo y de ingresos se originaba en su mayoría en las empresas grandes y micro y que el 30.68% de los trabajadores eran de nivel empleados y directivos (881,372 plazas en 222,221 empresas), en tanto que la proporción de obreros era de 69.32%. Las proporciones deben de analizarse con cuidado ya que la encuesta no especifica el nivel de ocupación por tamaño de empresas.

Para los próximos años constituye un reto que el sector manufacturero revierta la situación deficitaria de la balanza comercial, evidenciándose que tendremos que hacer un gran esfuerzo para poder aprovechar la apertura comercial, fortalecer a las empresas de ese sector para que sigan generando empleos y para que sustituyan importaciones, ya que son responsables de los grandes saldos negativos de la balanza comercial y sobre todo al ser tantos establecimientos pequeños y micro son más vulnerables a la competencia extranjera que entra con mayor poder de inversión.

2.11. Indicadores Internacionales

Los indicadores internacionales son fundamentales para ubicar a nuestro país en diferentes aspectos como el económico, el social y el financiero además de determinar sus fuerzas y debilidades.

Para las empresas exportadoras e importadoras los indicadores de población ayudan en el ámbito mercadológico para conocer aspectos cuantitativos de los clientes extranjeros como son el mercado actual y potencial de personas, el poder adquisitivo y aspectos demográficos, adicionalmente de tratar por otros medios de conocer sus gustos y preferencias.

En una evaluación de invertir en el extranjero es indispensable que los administradores tengan la información de

¹² INEGI Y SECRETARIA DEL TRABAJO Y PREVISION SOCIAL, "Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero, 1995". México: Editada por el INEGI, publicación bianual, segunda edición, 1997, p. 30

los principales indicadores del país a donde irán los recursos para determinar el riesgo y evaluarlo.

A continuación presento indicadores de algunos países, con el fin de tener una idea de la situación de nuestro país con respecto a otras naciones.

C U A D R O 42
PIB DE MEXICO Y OTROS PAISES
MILES DE MILLONES DE DOLARES A PRECIOS CORRIENTES

	MEXICO	ESPAÑA	CANADA	EUA	ALEMANIA	JAPON
1996	330.0	580.9	601.7	7,636.0	2,353.7	4,602.2
1997	402.5	531.6	618.4	8,081.0	2,104.3	4,310.1

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 5, 210 y 263. Para 1997, en el caso de Japón, el PIB corresponde al promedio del tercer trimestre.

C U A D R O 43
PRODUCCION DE PETROLEO CRUDO
MILES DE BARRILES DIARIOS

	MEXICO	ARABIA SAUDITA	IRAN	EMIRATOS ARABES	IRAK
1995	2,763	8,100	3,600	2,200	600
1996	3,034	8,190	3,710	2,220	860
1997	2,671	8,210	3,890	2,250	1,570

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 264

Los índices de precios al consumidor de algunos países son los siguientes:

C U A D R O 44
INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR / VARIACION PORCENTUAL

	MEXICO	CANADA	EUA	JAPON	BRASIL	VENEZUELA
1996	27.7	2.1	3.3	0.6	11.3	103.2
1997	15.7	0.7	1.7	1.8	5.2	37.6

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 266

C U A D R O 45
TASA DE DESEMPLEO (PORCENTAJE)

	MEXICO	CANADA	EUA	ALEMANIA	JAPON
1996		9.8	5.3	10.9	3.3
1997	7.4	8.6	4.7	11.8	3.5

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 266

En el caso de Alemania y EUA el porcentaje es sobre el total de la fuerza de trabajo civil. En el caso de México el 7.4% es el porcentaje promedio del cuarto trimestre de 1997 y representa la tasa de ocupación parcial y desocupación, que es la proporción de la población económicamente activa que se encuentra desocupada o que esta ocupada y que trabajó menos de 15 horas. La tasa de desempleo abierto para ese mismo período fue de 3.1%, es decir, las personas mayores de 12 años que no trabajaron, del total de la población fue del 3.1%. Como medida en México se calcula la tasa de condiciones críticas de ocupación, que para el cuarto trimestre de 1997 representó el 15.2% y representa la proporción de la población ocupada que se encuentra trabajando menos de 35 horas a la semana por razones de mercado, que trabajan con ingresos mensuales inferiores al salario mínimo o que laboran mas de 48 horas semanales ganando menos de dos salarios mínimos.

C U A D R O 46
RESERVAS TOTALES / SALDO FIN DE PERIODO
MILES DE MILLONES DE DOLARES (mmd)

	CANADA	EUA	ALEMANIA	JAPON	FRANCIA
1996	20.42	64.04	83.18	216.65	26.80
1997	17.82	58.91	77.59	219.65	30.93

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 272

Recordemos que las reservas de nuestro país para 1996 fueron de 17.509 mmd y para 1997 de 28.003 mmd. Como podemos observar en el caso de Japón, las reservas representan un importe sobresaliente, mientras que las de nuestros vecinos y socios en el TLCAN no son, como pudiéramos esperar, muy superiores a las de México.

C U A D R O 47
PRINCIPALES BOLSAS DEL MUNDO Y SU INDICE
VALOR FIN DE PERIODO

CIUDAD	INDICE	1996 DIC	1997 DIC
NUEVA YORK	DOW JONES	297.35	364.68
TOKIO	NIKKEI	64.00	50.50
LONDRES	FINANCIAL TIMES	229.69	268.40
ALEMANIA	DAX	217.54	320.04
ITALIA	MILAN	83.41	116.67
ESPAÑA	MADRID	162.07	230.50
MEXICO	IPC	3,361.03	5,229.35

FUENTE: INEGI, Cuaderno de Información Oportuna 301, p. 278

Datos de National Geographic en su Volumen 3, No. 4, de octubre 1998, la población a 1998 se estimó en seis mil millones de personas, mientras que datos de las Naciones Unidas calculan que para el año 2050 los habitantes del mundo podrían fluctuar entre 7,700 y 11,200 millones de personas.

El papel de la mujer en el aumento de la población es fundamental, por lo que su educación es fundamental, sobre todo para que en países con recursos limitados, no se favorezca el aumento de pobres. Algunos datos sobre los habitantes del diversos países son:

CONTINENTE AFRICANO	763.00
CONTINENTE EUROPEO	728.00
ALEMANIA.....	82.30
BANGLADESH.....	124.00
BRASIL.....	165.20
CHINA.....	1255.10
ESTADOS UNIDOS DE NORTE A.	270.00
FILIPINAS.....	75.30
FRANCIA.....	58.80
INDIA.....	975.80
INDONESIA.....	207.40
ITALIA.....	57.20
JAPON.....	125.90
MEXICO.....	95.80
PAKISTAN.....	141.90
REINO UNIDO.....	58.20
RUSIA.....	147.20
TAILANDIA.....	61.10
UKRANIA.....	50.30
VIETNAM.....	78.50

Para darnos otra idea global sobre la distribución de la población, dejando a un lado los aspectos de la migración, la estimación de la población por continente de 1991 y 1992, según Luis Garreta en millones de personas, fue:

CONTINENTE	POBLACION	DENSIDAD por Km ²
ASIA	3,352	75,5
EUROPA	703	67,6
AFRICA	677	22,1
AMERICA DEL NORTE Y CENTRO AMERICA	442	18,1
AMERICA DEL SUR	304	17,1
OCEANIA	28	3,1
ANTARTIDA	0	0

De los datos anteriores podemos observar como los Estados Unidos de Norteamérica tienen un PIB 20 veces mayor que en nuestro con una población de casi 3 veces mayor. Haciendo el ejercicio anterior con Alemania, tenemos que mientras la población es casi la misma, la producción de bienes y servicios es de 5 veces mayor.

Aunque las comparaciones no son justas, nos dan una idea de la producción de bienes y servicios que cada nación está llevando a cabo.

CAPITULO 3. LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO

En este capítulo se profundiza en el conocimiento de las empresas que exportan e importan en México. Los datos son tomados principalmente de la revista *Expansión*, de sus estudios sobre las empresas con cifras de 1993 y 1996.

3.1. Datos sobre las Exportaciones e Importaciones en México

Como comentamos anteriormente, en México la apertura comercial se ha venido dando hasta la década de los ochenta y con mayor énfasis para 1986, sin embargo los intentos de sustitución de importaciones no han funcionado, originando que los saldos de la balanza comercial no aumenten en el ritmo planeado.

"Un análisis sumario de la Información del Sistema de Cuentas Nacionales permite observar en primer término que las ventas externas del país, contribuían con 12.4% de la demanda global - o integral - en 1982, aportaron en 1993 16.1% del total. Al mismo tiempo, mientras las compras totales realizadas en el exterior aportaron 8.1% de la oferta total de 1982, para 1993 éste porcentaje alcanzó 14.9%. Así las cosas, mientras la participación de las exportaciones en la demanda final avanzó 3.7% a lo largo de estos 12 años, las importaciones lo hicieron en la oferta global en 6.8%, con lo que al finalizar la presente década, de continuar esta tendencia, las importaciones dominarán plenamente la dinámica del mercado nacional".¹

Las exportaciones y las importaciones siempre han sido factores de preocupación y de acuerdo al comentario anterior concluimos que para 1993 la tendencia de aumento de la importaciones era mayor que el de las exportaciones y se imponía revisar los apoyos al sector exportador.

Es importante observar cómo con cada cambio de gobierno, se presentan diversos apoyos a las empresas, sobre todo para el

¹ Departamento de Proyectos Especiales del Grupo Editorial *Expansión*, "Exportadoras e Importadoras en México", *Expansión*, vol. XXVI No. 650, septiembre de 1994, México: *Expansión*, S. de R. L. de C. V. p. 117

sector exportador. Un estudio del Grupo Editorial Expansión con datos al finalizar 1993, de las transacciones de 380 empresas, presenta el valor de las operaciones comerciales con el exterior, sumando \$31,281.1 millones de dólares, 15.5% más que en 1992, representando el 70% de las exportaciones y el 21% de las importaciones. El total de las transacciones realizadas por el país en 1993 (sin la industria maquiladora) sumó \$78,930.4 millones de dólares, 9% arriba de 1992. De este monto el 38% correspondió a ingresos y 62% a egresos, con lo que el déficit alcanzó \$18,920.1 millones de dólares, 8.5% menor a 1992.

El estudio del Grupo Editorial Expansión presenta los siguientes datos:

NOTA.- COMPRENDE A 235 EMPRESAS EXPORTADORAS Y 339 EMPRESAS IMPORTADORAS.

El tipo de cambio utilizado es el libre del período correspondiente.

C U A D R O 48
LAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN 1993 ²

CONCEPTO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
	(MILLONES DE DOLARES)		
TOTAL	21,003	10,278	10,276
ESTATALES	8,327	61	8,266
PRIVADAS NACIONALES	5,481	4,342	1,138
PRIVADAS MULTINACIONALES	7,196	5,875	1,321

FUENTE: Expansión, vol. XXVI No. 650, septiembre de 1994, p.117

Para 1994 entra en vigor el tratado de Libre Comercio con Canadá y Estados Unidos de Norte América y las exportaciones de 1994 a 1996 experimentaron una tasa de crecimiento medio anual de 25.6% en tanto que las importaciones crecieron en

² Departamento de Proyectos Especiales del Grupo Editorial Expansión, Op. Cit., p. 117

6.2%, resultando un saldo comercial acumulado de los tres ejercicios, deficitario de \$4,844 millones de dólares, porque en 1994 la balanza alcanzó un déficit de \$18,464 millones de dólares.

La Balanza Comercial del país desde 1983 ha tenido el siguiente comportamiento:

C U A D R O 49
B A L A N Z A C O M E R C I A L (SALDO)

AÑO	MILES DE MILLONES DE DOLARES
1983	14.1
1984	13.2
1985	8.4
1986	5.1
1987	8.8
1988	2.6
1989	0.4
1990	- 0.9
1991	- 7.3
1992	-15.9
1993	-13.5
1994	-18.5
1995	7.1
1996	6.4
1997	.6
1998	
Enero	- .6
Febrero	- .6
Marzo	- .6

Fuente: El Financiero, Página 15. Abril 21, 1998. Incluye Superávit de Maquilas. Economía: Artículo "Ascenderá a 5 mil mdd el déficit de la balanza comercial".

Como puede observarse en forma somera la tendencia del Saldo de la Balanza Comercial desde 1983, era de disminución del saldo positivo, llegando a un déficit en 1990, con un máximo en 1994. Es hasta 1995 cuando el saldo cambia y para 1998 nuevamente empieza a ser deficitario.

La Balanza Comercial del país con los datos de exportaciones e importaciones desde 1991 fue la siguiente:

C U A D R O 50
B A L A N Z A C O M E R C I A L

AÑO	MILES DE MILLONES DE DOLARES		
	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1991	42,687	49,966	- 7,279
1992	46,195	62,129	-15,930
1993	51,886	65,366	-13,480
1994	60,882	79,375	-18,463
1995	79,541	72,453	7,088
1996	95,999	89,468	6,531
1997			
Enero	8,182	7,664	0,517
Febrero	8,078	7,685	0,382
Marzo	8,848	8,178	0,669
Abril	9,220	9,096	0,124
Mayo	8,835	8,591	0,244
Junio	9,384	9,112	0,271
Julio	9,361	9,422	-0,061
Agosto	8,950	9,074	-0,124
Septiembre	9,809	9,988	-0,179
Octubre	10,289	10,448	-0,159
Noviembre	9,598	9,945	-0,347
Diciembre	9,869	10,601	-0,733
1998			
Enero	8,721	9,286	-0,565
Febrero	8,916	9,546	-0,630
Marzo	10,668	11,210	-0,542
Abril	9,732	10,162	-0,430
Ajustado	9,768	10,161	-0,383

Fuente: El Financiero, Página 14. Junio 10, 1998. (Incluye Superávit de Maquilas). Economía: Artículo "Ajustan a 2 mil 141 mdd el déficit de la balanza comercial de enero a abril".

Los datos oficiales del total de las exportaciones de 1997 fue de \$110,432.0 millones de dólares y de \$109,807.0 millones de dólares de importaciones, por lo tanto con un saldo comercial de \$625.0 millones de dólares.

Con el fin de analizar los cambios en las exportaciones e importaciones de los últimos ejercicios a continuación presento dos estudios de la revista Expansión sobre las empresas exportadoras e importadoras en México. El primer estudio es con cifras a diciembre de 1993 y el segundo estudio es con cifras a diciembre de 1996.

3.2. Las Empresas Exportadoras e Importadoras en 1993

En el cuadro 51 (CLAVES Y ACLARACIONES DE LOS DATOS EN 1993) presento las claves y las aclaraciones que la revista Expansión utiliza para el estudio de las exportaciones e importaciones con cifras en miles de nuevos pesos, al terminar el ejercicio de 1993. Los giros se clasifican en 53 actividades en orden alfabético empezando con las empresas afianzadoras, las dedicadas a la agricultura a los alimentos, etc.. y que se refieren a exportaciones e importaciones de productos terminados, asistencia técnica, materias primas, maquinaria y equipo entre otras.

En las hojas 1 y 2 del CUADRO 52 (50 EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1993), se listan las principales 50 empresas exportadoras de una muestra de 235 empresas de la revista Expansión, con la clave de su actividad, sus exportaciones en miles de nuevos pesos, el destino de las mismas y los principales productos de exportación.

Como puede observarse las cifras están ordenadas del mayor importe al menor, encabezando las lista Petróleos Mexicanos (PEMEX), con exportaciones de petróleo crudo con su principal destino en Estados Unidos. El importe de las exportaciones de la lista de 50 empresas que aparecen es de \$63,690,390 (miles de nuevos pesos).

Las cinco empresas con mayor importe de exportaciones son: General Motors de México, S. A. de C. V., Chrysler de México, S. A., Teléfonos de México, S. A. de C. V., IBM de México S. A. y México Desarrollo Industrial Minero, S. A. de C. V..

Para mayor comprensión, en el CUADRO 53 (PARTICIPACION POR SECTOR DE LAS EXPORTACIONES. CIFRAS A DICIEMBRE DE 1993), ordené los datos de las primeras 50 empresas exportadoras en 1993, obteniendo lo siguiente:

El 41.27% de las exportaciones son realizadas por el sector de petróleo y gas (Petróleos Mexicanos), el 25.80% por el sector automotriz (las dos empresas de autos mencionadas anteriormente) y 7.31% del sector comunicaciones (Teléfonos de México). Los otros giros con porcentajes mayores del 2.00% son: Minería (4.44%), Siderurgia (3.27%), Hardware (3.18%), Petroquímica (2.31%) y Autopartes (2.27%).

CUADRO 51 EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN 1993. CLAVES Y ACLARACIONES. HOJA 1/2

CLAVES Y ACLARACIONES

CIFRAS EN MILES DE NUEVOS PESOS:

LAS CIFRAS DE EXPORTACIONES TOTALES, PRODUCTOS TERMINADOS, ASISTENCIA TECNICA, OTRAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES TOTALES, MATERIAS PRIMAS, MAQUINARIA Y EQUIPO Y OTRAS IMPORTACIONES ESTAN EXPRESADAS EN MILES DE NUEVOS PESOS.

GIRO:

LA CLASIFICACION DE LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS ES LA SIGUIENTE:

CLAVES:

1 AFIANZADORAS	18 DESPACHOS DE ASESORIA
2 AGRICULTURA	19 ELECTRODOMESTICOS
3 ALIMENTOS	20 EQUIPO FOTOGRAFICO, CIENTIF. Y DE PREC.
4 ARTICULOS DE OFICINA Y DIBUJO	21 EQ. Y APARAT. ELECTR. PARA COMUNICACION
5 ARTICULOS DE PLASTICO	22 FARMACEUTICA
6 ARTICULOS DEPORTIVOS	23 HARDWARE
7 ASEGURADORAS	24 HOTELES
8 AUTOMOTRIZ	25 IMPRENTA Y EDITORIAL
9 AUTOPARTES	26 MADERA
10 BEBIDAS	27 MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLA
11 CEMENTO	28 MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO
12 COMERCIO	29 MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO
13 COMERCIO AUTOSERVICIO	30 METALES NO FERROSOS
14 COMERCIO DEPARTAMENTALES	31 MINERIA (EXTRACTIVAS)
15 COMUNICACIONES	32 MUEBLES METALICOS
16 CONSTRUCCION	33 MAQUINAS DE OFICINA
17 CUERO Y CALZADO	34 OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS

FUENTE: Revista Expansión, septiembre 28, 1994 Vol. XXVI No. 650. Páginas 142 a la 163

CUADRO 51 EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN 1993. CLAVES Y ACLARACIONES. HOJA 2/2

CLAVES:

- 35 OTROS SERVICIOS
- 36 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL
- 37 PETROQUIMICA
- 38 PETROLEO Y GAS
- 39 PRENDAS DE VESTIR
- 40 PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS
- 41 PRODUCTOS DE HULE
- 42 PRODUCTOS METALICOS
- 43 QUIMICA
- 44 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES
- 45 RESTAURANTES
- 46 SERVICIOS INMOBILIARIOS
- 47 SERVICIOS PROFESIONALES
- 48 SIDERURGIA
- 49 SOFTWARE
- 50 TABACO
- 51 TEXTIL
- 52 TRANSPORTE
- 53 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS

OTRAS CLAVES:

(ND) CORRESPONDE A LA INFORMACION NO DISPONIBLE, SEGUN INDICACIONES DE CADA UNA DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

FUENTE: Revista Expansión Septiembre 28, 1994 Vol. XXVI No. 650. Páginas 142 a la 163

CUADRO 52 - 50 EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1993. HOJA 1/2

CLAVE	EXPORTACIONES EMPRESA/	MILES DE NUEVOS PESOS	DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	CIFRAS Y DATOS A DICIEMBRE DE 1993
				PRINCIPALES PRODUCTOS
38	PETROLEOS MEXICANOS	26,287,683	EU	PETROLEO CRUDO
8	GENERAL MOTORS DE MEXICO SA CV	9,998,698	EU	AUTOMOVILES, MOTORES
8	CHRYSLER DE MEXICO SA	6,433,776	EU	VEHICULOS AUTOMOTORES
15	TELEFONOS DE MEXICO SA DE CV	4,849,817	EU	SERV DE LARGA DISTANCIA INT
23	IBM DE MEXICO SA	1,776,319	CANADA	COMPUTADORAS PERSONALES
31	MEXICO DESARROLLO IND MINERO SA CV	1,644,377	BELGICA/EU/JAPON	COBRE EN ANODOS
48	ISPAT MEXICANA	864,298	CHINA/EU/INDONE.	PLANCHON DE ACERO
52	AEROVIAS DE MEXICO SA DE CV	743,154	EU	TRANSPORTE DE PASAJEROS
37	CELANESE MEXICANA SA	723,247	NORTEAMERICA	FIBRAS CELULOSICAS
31	MET-MEX PEÑALES SA CV	651,727	EU	PLATA, ZINC, PLOMO
20	INDUSTRIA FOTOGRAFICA INTERAM SA CV	524,889	EU	PELICULA FOTOGRAFICA
37	PETROCEL SA	492,327	COLOM/JAPON/ITAL.	DNT, PTA
48	TUBOS DE ACERO DE MEXICO SA	488,813	ND	ND
9	UNIK SA CV	479,725	EU	EJES TRACTIVOS
48	MEXINOX SA CV	441,725	EU	PRODS PLANOS DE ACERO INOXID
10	GRUPO MODELO SA CV	435,137	ND	CERVEZA
43	GRUPO IRSA SA CV Y SUBSIDIARIAS	403,111	EU	HULE SINTETICO
9	CENTRAL DE INDUSTRIAS SA CV	367,165	EU	ASIENTOS Y FUNDAS P/AUTOMOVIL
20	XEROX MEXICANA SA C V	348,176	EU	EQUIPO DE COPIADO
52	TRANSPORTACION MARITIMA MEXICANA SA CV	316,656	EU/JAPON	TRANSPORTE DE CARGA
12	PRODUCTOS EXPORTADOS SA CV	306,885	EU	ENVASES DE VIDRIO
53	VITRO FLEX SA CV	296,562	EU	VIDRIO TEMPLADO
37	TEREPTALATOS MEXICANOS SA	256,002	COREA/HOLAN/TAIW	ACIDO TEREFTALICO
9	CIFUNSA SA CV	248,477	EU	PARTES AUTOMOTRICES
28	GRUPO CONSUMEX SA CV	247,654	ND	ND
23	HEWLETT PACKARD DE MEXICO SA CV	246,318	AUST/CANADA/EU	MICROCOMPUTADORAS

FUENTE: Revista Expansión, septiembre 28, 1994 Vol. XXVI No. 650. Páginas 118 y 119

C U A D R O 52 - 50 EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1993. HOJA 2/2

CLAVE	EMPRESA/ EXPORTACIONES	MILES DE NUEVOS PESOS	DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	CIFRAS Y DATOS A DICIEMBRE DE 1993
				PRINCIPALES PRODUCTOS
3	CIA NESTLE SA CV	242,000	CARIBE/C AMER/EU	CAFES, PRODS CULINARIOS
43	DUPONT SA CV	240,020	ASIA/EUROP/LAT A	BIOXIDO DE TITANIO
3	INDUSTRIAS BACHOCO SA CV	235,702	ND	ND
28	ELAMEX INTERNACIONAL SA CV	225,568	EU	PRODS ELECTRICOS, ELECTROMECC
31	EXPORTADORA DE SAL SA CV	220,308	EU/JAPON	SAL INDUSTRIAL
42	INDUSTRIAS NACOBRE SA CV	202,972	ND	ND
31	EMPRESAS FRISCO SA CV	200,014	ND	ACIDO FLUORHIDRICO
44	FIBRAS QUIMICAS SA	197,404	C AMER/EU/SUD A	FIBRAS SIMTETICAS
21	TELEINDUSTRIA ERICSSON SA Y SUBSIDIARIAS	190,620	ND	ND
48	ALTOS HORNOS DE MEXICO SA CV	160,488	ND	PLACAS
53	VITROCRISA CRISTALERIA SA CV	154,813	EU	VASOS
12	KODAK MEXICANA SA CV	142,680	EU	CAMARAS FTOGRAFICAS
40	INTERNACIONAL DE CERAMICA SA CV	139,603	EU	LOSETA CERAMICA
9	NEMAK SA	137,050	CANADA/EU	CABEZAS DE ALUMINIO
40	CERAMICA REGIONMONTANA SA CV	131,274	EU	AZULEJO
48	HYLSA SA CV	129,848	EU	LAMINA ROLADA
9	TRANSMISIONES Y EQUIPO MECANICOS SA CV	128,024	EU	COMPONENTES
51	GRUPO HYTT SA CV	127,441	ND	PRODUCTOS TEXTILES
43	CIBA GEIGY MEXICANA SA CV	122,405	EU/SUIZA/EU	ND
31	CIA MINERA AUTLAN SA CV	114,293	EU	FERROMANGANESO MEDIO CARBON
19	SUPERMATIC SA CV	106,269	EU	REFRIGERADORES
10	CERVECERIA CUAUHTEMOC SA CV	97,243	CANADA/EU	CERVEZA
22	BAYER DE MEXICO SA CV	86,762	EU	VARIOS
9	SISTEMAS ELECTRICOS Y CONMUTADORES SA CV	84,871	EU	SENSORES, SELENOIDES, INTERRUPT
	SUMA EXPORTACIONES ->	63,690,390		

FUENTE: Revista Expansión, septiembre 28, 1994 Vol. XXVI No. 650. Páginas 118 y 119

CUADRO 53

PARTICIPACION POR SECTOR DE LAS EXPORTACIONES CIFRAS A DICIEMBRE DE 1993		EXPORTACIONES	PARTICIPACION
	CLAVE	MILES DE NUEVOS PESOS	
PETROLEO Y GAS	38	26,287,683	41.27%
AUTOMOTRIZ	8	16,432,474	25.80%
COMUNICACIONES	15	4,849,817	7.61%
MINERIA (EXTRACTIVAS)	31	2,830,719	4.44%
SIDERURGIA	48	2,085,172	3.27%
HARDWARE	23	2,022,637	3.18%
PETROQUIMICA	37	1,471,576	2.31%
AUTOPARTES	9	1,445,312	2.27%
TRANPORTE	52	1,059,810	1.66%
EQUIPO FOTOGRAFICO, CIENTIFICO Y DE PRECISION	20	873,065	1.37%
QUIMICA	43	765,536	1.20%
BEBIDAS	10	532,380	0.84%
ALIMENTOS	3	477,702	0.75%
MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRONICO	28	473,222	0.74%
VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	53	451,375	0.71%
COMERCIO	12	449,565	0.71%
PRODUCTOS A BASE DE MINERALES NO METALICOS	40	270,877	0.43%
PRODUCTOS METALICOS	42	202,972	0.32%
RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	44	197,404	0.31%
EQUIPO Y APARATOS ELECTRICOS PARA COMUNICACION	21	190,620	0.30%
TEXTIL	51	127,441	0.20%
ELECTRODOMESTICOS	19	106,269	0.17%
FARMACEUTICA	22	86,762	0.14%
SUMA EXPORTACIONES ->		63,690,390	100.00%

FUENTE: revista Expansión, septiembre 28, 1994, vol. XXVI, no. 650, páginas 118 y 119

En las hojas 1 y 2 del CUADRO 54 (50 EMPRESAS IMPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1993), se listan las principales 50 empresas importadoras más importantes, según la revista Expansión de una muestra de 339, encabezando la lista General Motors de México S. A. de C. V. y Chrysler de México S. A. de C. V. con importaciones de partes y componentes la primera y autopartes para ensamble la segunda. También aparece en décimo lugar de empresas importadoras otra empresa automotriz, Dina Autobuses S. A. de C. V., importando autopartes, que con las empresas mencionadas representan el 47.61% .

Dentro las cinco empresas con más importaciones, también están: Hewlett Packard de México S. A. de C. V., Aerovías de México S. A. de C. V. y Teléfonos de México S. A. de C. V.. La mayoría de las importaciones de las empresas mencionadas tienen su origen en Estados Unidos.

En el CUADRO 55 (PARTICIPACION POR SECTOR DE LAS IMPORTACIONES. CIFRAS A DICIEMBRE DE 1993), ordené datos de las 50 principales empresas importadoras en 1993, agrupándolas por giro. Los cinco principales giros con más importaciones son: el automotriz, la actividad química, el comercio, las importaciones de autopartes y la siderurgia, con el 47.61% , 4.69%, 3.74%, 3.71% y 3.58%, respectivamente con cifras a diciembre de 1993 con importe de \$26,840,740 (miles de nuevos pesos), por las cincuenta empresas.

3.3. Las Empresas Exportadoras e Importadoras en 1996

En el CUADRO 56 (CLAVES Y ACLARACIONES DE LOS DATOS EN 1996), CUADRO 57 (50 EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1996), CUADRO 58 (50 EMPRESAS IMPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1996), presento datos de 50 empresas exportadoras e importadoras en México, con cifras a 1996 tomados de la revista Expansión, de una muestra de 403 empresas, las que representaron 45.2% de las exportaciones y 27% de las importaciones del país en ese año.

En la muestra de 50 empresas que presenta el cuadro 24 la suma de exportaciones es de \$329,883,799 (miles de pesos) y en el cuadro 25, las importaciones de las empresas listadas fueron de \$175,861,302 (miles de pesos).

CUADRO 54 - 50 EMPRESAS IMPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1993. HOJA 1/2

CLAVE	IMPORTACIONES		CIFRAS Y DATOS A DICIEMBRE DE 1993	
	EMPRESA/	MILES DE NUEVOS PESOS	ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES	PRINCIPALES PRODUCTOS
8	GENERAL MOTORS DE MEXICO SA CV	6,680,650	EU	PARTES Y COMPONENTES
8	CHRYSLER DE MEXICO SA	5,155,510	EU	AUTOPARTES P/ENSAMBLE
23	HEWLETT PACKARD DE MEXICO SA CV	843,260	EU	MICROCOMPUTADORAS, IMPRESORAS
52	AEROVIAS DE MEXICO SA CV	796,576	EU	ND
15	TELEFONOS DE MEXICO SA CV	734,530	BELGICA/EU/SUECIA	EQUIPO TELEFONICO
13	CONTROLADORA COMERCIAL MEXICANA SA CV	615,419	ND	ND
9	UNIK SA CV	568,624	BRASIL/COREA/EU	ACERO
12	KODAK MEXICANA SA CV	543,728	EU	CAMARAS FOTOGRAFICAS
21	TELEINDUSTRIA ERICSSON SA Y SUBSIDIARIAS	503,495	ND	ND
8	DINA AUTOBUSES SA CV	438,904	BRASIL	AUTOPARTES
48	MEXINOX SA CV	433,297	ESPAÑA	BOBINA DE ACERO INOXIDABLE
28	ELAMEX INTERNACIONAL SA CV	428,831	ND	ND
20	INDUSTRIA FOTOGRAFICA INTERAM SA CV	403,482	EU	TEREFTALATO DE POLIEURETANO
43	CIBA GEIGY MEXICANA SA CV	391,766	ND	DFE 100, BOSS
22	BAYER DE MEXICO SA CV	387,525	EU	VARIOS
3	INDUSTRIAS BACHOCO SA CV	382,556	ND	ND
42	FABRICAS MONTERREY SA CV	377,273	ALEM/CANADA/EU	ALUMINIO Y LAMINA ACERO
7	GRUPO NACIONAL PROVINCIAL SA	368,378	ALEMANIA/SUIZA	ND
3	CIA NESTLE SA CV	357,000	EU/EUROPA	MAQUINARIA, EQUIPO, REFACCIONES
11	TOLMEX SA Y SUBSIDIARIAS	352,316	EU	MAQUINARIA DIVERSA
8	DINA CAMIONES SA CV	331,668	EU	AUTOPARTES
43	DUPONT SA CV	326,500	EU	MATERIA PRIMA
51	GRUPO HYTT SA CV	308,733	ND	ND
31	MEXICO DESARROLLO IND MINERO SA CV	300,164	EU	EQUIPO REFACCIONES
43	GRUPO IRSA SA CV Y SUBSIDIARIAS	297,101	EU	BUTADIENO
9	CENTRAL DE INDUSTRIAS SA CV	271,497	ALEM/CANADA/EU	PARTES P/LA FAB DE ASIENTOS

FUENTE: Revista Expansión, septiembre 28, 1994 Vol. XXVI No. 650. Páginas 126 y 127

CUADRO 54 - 50 EMPRESAS IMPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1993. HOJA 2/2

CLAVE	IMPOR TACIONES EMPRESA/	MILES DE NUEVOS PESOS	ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES	CIFRAS Y DATOS A DICIEMBRE DE 1993
				PRINCIPALES PRODUCTOS
20	XEROX MEXICANA SA CV	270,487	EU	UNIDAD REVELADORA
37	CELANESE MEXICANA SA CV	258,208	EU	ALFACELULOSA
16	TRITURADOS BASALTICOS Y DERIVADOS	243,241	ND	ND
10	GRUPO MODELO SA CV	236,004	ND	ND
14	EL PUERTO DE LIVERPOOL SA CV Y SUBS.	225,552	ASIA/EU/EUROPA	ROPA Y ACCESORIOS
22	QUIMICA HOECHST DE MEXICO SA CV	216,072	ALEMANIA	FARMOQUIMICOS
27	INDUSTRIAS JOHN DEER SA CV	206,316	EU	COMPONENTES PARA TRACTOR
14	SEARS ROEBUCK DE MEXICO SA CV	203,901	ND	ND
48	GRUPO SIMEC SA CV Y SUBSIDIARIAS	188,876	ESPAÑA/EU	MAQUINARIA, CHATARRA
12	TRACSA SA CV	183,914	EU	MAQUINARIA Y REFACCIONES
48	TUBOS DE ACERO DE MEXICO SA	178,369	ND	ND
8	KENWORTH MEXICANA SA CV	171,223	EU	PARTES P/ENSAMBLE
48	ISPA MEXICANA	160,493	EU/PERU/SUDAFRI.	PELET, MINERAL EN TROZO
9	SISTEMAS ELECTRICOS Y CONMUTADORES SA CV	155,596	EU	COMPONENTES AUTOMOTRICES
3	AGROBIOS SA CV	149,964	EU	GRANOS P/ALIMENTOS DE ANIMALES
12	VITROMATIC COMERCIAL SA CV	146,666	EU	REFRIGERADORES
28	SINGER MEXICANA SA CV	143,649	BRASIL/COREA/EU	ELECTRODOMESTICOS
13	TIENDAS DE DESCUENTO SULTANA SA CV	142,755	EU	ROPA Y VARIEDADES
10	CERVECERIA CUAUHTEMOC SA CV	138,189	EU	LUPULO, MALTA, CEBADA
50	CIGARRERA LA MODERNA SA CV	130,916	EURP/N AMER/SUD	ATABACO Y MAQUINARIA
12	PRODUCTORA E IMPORTADORA DE PAPEL A CV	128,842	CANADA/EU	DIARIO, CELULOSA DE PAPEL DESPERD
43	BASF MEXICANA SA CV	122,593	EU	MATERIAS PRIMAS
43	LINDE DE MEXICO SA CV	120,782	EU	MAQUINARIA
19	SUPERMATIC SA CV	119,349	COREA/EU	LAMINA Y COMPR
	SUMA IMPOR TACIONES ->	26,840,740		

FUENTE: Revista Expansión, septiembre 28, 1994 Vol. XXVI No. 650. Páginas 126 y 127

C U A D R O 55

PARTICIPACION POR SECTOR DE LAS IMPORTACIONES CIFRAS A DICIEMBRE DE 1993		IMPORTACIONES MILES DE NUEVOS PESOS	PARTICIPACION
	CLAVE		
AUTOMOTRIZ	8	12,777,955	47.61%
QUIMICA	43	1,258,742	4.69%
COMERCIO	12	1,003,150	3.74%
AUTOPARTES	9	995,717	3.71%
SIDERURGIA	48	961,035	3.58%
ALIMENTOS	3	889,520	3.31%
HARDWARE	23	843,260	3.14%
TRANSPORTE	52	796,576	2.97%
COMERCIO AUTOSERVICIO	13	758,174	2.82%
COMUNICACIONES	15	734,530	2.74%
EQUIPO FOTOGRAFICO, CIENTIFICO Y DE PRECISION	20	673,969	2.51%
FARMACEUTICA	22	603,597	2.25%
MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO	28	572,480	2.13%
EQUIPO Y APARATOS ELECTRICOS PARA COMUNICACION	21	503,495	1.88%
COMERCIO DEPARTAMENTALES	14	429,453	1.60%
PRODUCTOS METALICOS	42	377,273	1.41%
BEBIDAS	10	374,193	1.39%
ASEGURADORAS	7	368,378	1.37%
CEMENTO	11	352,316	1.31%
TEXTIL	51	308,733	1.15%
MINERIA	31	300,164	1.12%
PETROQUIMICA	37	258,208	0.96%
CONSTRUCCION	16	243,241	0.91%
MAQUINARIA Y EQUIPO AGRICOLA	27	206,316	0.77%
TABACO	50	130,916	0.49%
ELECTRODOMESTICOS	19	119,349	0.44%
SUMA IMPORTACIONES ->		26,840,740	100.00%

FUENTE: revista Expansión, septiembre 28, 1994, vol. XXVI, no. 650, páginas 126 y 127

C U A D R O 56 - EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN 1996. CLAVES Y ACLARACIONES.

CLAVES Y ACLARACIONES

CIFRAS EN MILES DE PESOS:

LAS CIFRAS DE EXPORTACIONES TOTALES, PRODUCTOS TERMINADOS, ASISTENCIA TECNICA, OTRAS EXPORTACIONES, IMPORTACIONES TOTALES, MATERIAS PRIMAS, MAQUINARIA Y EQUIPO Y OTRAS IMPORTACIONES ESTAN EXPRESADAS EN MILES DE PESOS.

GIRO:

LA CLASIFICACION DE LAS ACTIVIDADES DE LAS EMPRESAS INCLUIDAS SE HIZO CONFORME A LOS CRITERIOS DE CUENTAS NACIONALES DEL INEGI, ASIGNANDOLES LAS SIGUIENTES CLAVES:

CLAVES:

1 MINERIA (EXTRACTIVAS)	27 MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO
2 PETROLEO Y GAS	29 VARIOS
3 ALIMENTOS	30 APARATOS ELECTRONICOS Y SUS PARTES
4 BEBIDAS	32 EQUIPOS Y APARATOS ELECTRONICOS P/COMNC.
5 TABACO	33 HARDWARE
11 PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL	35 ELECTRODOMESTICOS
13 QUIMICA	36 AUTOMOTRIZ
14 PETROQUIMICA	37 AUTOPARTES
15 RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	38 EQUIPO FOTOGRAFICO, CIENTIFICO Y DE P.
19 CEMENTO	40 CONSTRUCCION
21 VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	49 TRANSPORTE
22 SIDERURGIA	52 COMUNICACIONES
24 PRODUCTOS METALICOS	57 SERVICIOS PROFESIONALES

OTRAS CLAVES:

(ND) CORRESPONDE A LA INFORMACION NO DISPONIBLE, SEGUN INDICACIONES DE CADA UNA DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES

FUENTE: revista Expansión, septiembre 10, 1997, vol. XXIX, no. 724, página 162

CUADRO 57 - 50 EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1996. HOJA 1/2

EXPORTACIONES		CIFRAS Y DATOS A DICIEMBRE DE 1996		
CLAVE	EMPRESA/ UBICACION	MILES DE PESOS	DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	PRINCIPALES PRODUCTOS
2	PETROLEOS MEXICANOS/D.F.	101,149,072	EUA	PETROLEO CRUDO
36	CHRYSLER DE MEXICO/D.F.	38,944,363	EUA	VEHICULOS ATOMOTORES
36	GENERAL MOTORS/D.F.	35,625,068	CAN/EUA	AUTOMOVILES, MOTORES Y COMPONENTES
36	FORD MOTOR CO/D.F.	18,748,000	CAN/EUA	VEHICULOS/MOTORES
52	TELEFONOS DE MEXICO/D.F.	14,387,336	EUA	SERVICIOS LARGA DISTANCIA INTERNAL.
29	ALFA Y SUBS/GARZA GARCIA,NL.	7,473,216	CAN/EUA/LATINOA	DMT,ACERO,AUTOPARTES,FIBRAS,ALFO.
19	CEMEX Y SUBS/MONTERREY,NL	6,466,010	ASIA/EUA/SUDAME	CEMENTO
33	HEWLETT - PACKARD DE MEXICO/D.F.	5,318,671	AUSTRIA/CAN/EUA	MICROCOMPUTADORAS
1	GRUPO MEXICO Y SUBS/D.F.	5,262,482	ALEMANIA/EUA	COBRE,BLISTER
14	ALPEX Y SUBS/GARZA GARCIA,NL.	4,493,666	EUA	DMT/PTA,FIBRAS SIMTETICAS
21	VITRO Y SUBS/GARZA GARCIA,NL	4,420,150	EUA	ENVASES DE VIDRIO
29	GRUPO CARSO/D.F.	4,362,762	LATINOA/CAN/EUA	ND
14	GRUPO CELANESE/D.F.	3,888,603	EUA	POLIESTER FIBRA CORTA
22	ISPAT MEXICANA Y SUBS/MICH.	3,733,890	COREA/EUA/FILIP	PLANCHON DE ACERO
29	DESC Y SUBS/D.F.	3,698,688	CAN/EUR/EUROA	AUTOPARTES Y PRODUCTOS QUIMICOS
1	INDUSTRIAS PEÑALES Y SUBS/D.F.	3,579,456	EUA	PLATA
22	GRUPO ACERO DEL NORTE/D.F.	3,315,614	EUA	LAMINA BOLADA EN CALIENTE,UREA
38	GRUPO KODAK MEXICO/D.F.	3,169,905	EUA	PELICULA FOTOGRAFICA
49	CIA MEXICANA DE AVIACION/D.F.	3,163,858	EUA	TRANSPORTACION DE PASAJEROS
22	TUBOS DE ACERO DE MEXICO/D.F.	3,139,353	EUA	TUBOS DE ACERO SIN COSTURA
35	MABE/D.F.	3,094,223	EUA/LATINOA.	ESTUFAS Y REFRIGERADORES
49	CINTRA/D.F.	3,024,504	EUA	ND
52	GRUPO TELEVISION/D.F.	2,639,967	ND	ND
38	KODAK DE MEXICO/ZAPOPAN,JAL.	2,570,768	EUA	PELICULA FOTOGRAFICA
4	GRUPO MODELO/D.F.	2,496,345	EUA	CERVEZA
49	T. M. M. Y SUBS/D.F.	2,445,775	EUA/JAPON	SERVICIOS DE TRANSPORTE DE CARGA

FUENTE: revista Expansión, septiembre 10, 1997 vol. XXIX, no. 724, páginas 158 y 159

CUADRO 57 - 50 EMPRESAS EXPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1996. HOJA 2/2

CLAVE	EXPORTACIONES		CIFRAS Y DATOS A DICIEMBRE DE 1996	
	EMPRESA/ UBICACION	MES DE PESOS	DESTINO DE LAS EXPORTACIONES	PRINCIPALES PRODUCTOS
29	GRUPO IMSA/GARZA GARCIA,NL	2,376,339	EUA/SUDAMERICA	LAMINA GALVANIZADA, BATERIAS, ESCALS.
15	CYDSA Y SUBS/GARZA GARCIA,NL	2,149,010	CAN/EUA	FIBRA ACRILICA, RESINAS DE PVC
37	UNIK/D.F.	2,133,051	EUA	AUTOPARTES
49	AEROVIAS DE MEXICO/D.F.	2,062,476	EUA	SERVICIO DE TRANSPORTE AEREO
22	ALTOS HORNOS DE MEXICO Y SUBS/COAH.	2,045,940	EUA	LAMINA ROLADA EN CALIENTE
37	LEAR CORPORATION MEXICO/D.F.	2,004,332	EUA	FUNDAS DE TELA
40	EMPRESAS ICA SOCIEDAD CONTROLADORA/D.F.	2,003,522	EUA/SUDAMERICA	OBRA, PRODUCTOS Y SERVICIOS TECNICOS
27	GRUPO CONDUMEX Y SUBS/D.F.	1,989,549	EUA	ARNESSES ELEC., CABLE DE ENER. Y TELEF.
22	HYSAMEX Y SUBS/NL	1,671,358	EUA/EUROPA	LAMINA ROLADA CALIENTE Y GALVANIZADA
29	GRUPO INDUSTRIAL SALTILLO Y SUBS/COAH.	1,646,914	EUA	PARTES AUTOMOTRICES
22	IMSA ACERO Y SUBS/GARZA GARCIA,NL	1,564,492	EUA/SUDAMERICA	LAMINA GALVANIZADA
57	CORPORACION INDUSTRIAL SAN LUIS/D.F.	1,558,706	ND	ND
30	MOTOROLA DE MEXICO/D.F.	1,557,303	EUA	SEMICONDUCTORES Y RADIOLOCALIZAD.
13	GIRSA/D.F.	1,549,186	EUA	PRODUCTOS QUIMICOS
49	T. M. M. (FILIAL)/D.F.	1,544,788	EUA/JAPON	SERVICIOS DE TRANPORTE DE CARGA
22	MEXINOX Y SUBS/D.F.	1,536,997	BRASIL/EUA/ITA.	ND
38	XEROX MEXICANA/D.F.	1,487,376	EUA	COPIADORAS
30	STB DE MEXICO/CD. JUAREZ, CHIH.	1,307,951	EUA	TABLILLAS PARA COMPUTADORA
32	LUCEMTECHNS. PROD. CONS. MEX./JAL.	1,295,314	ND	CONTESTADORAS Y TELEFONOS
14	AGRONITROGENADOS/COATZACOALCOS, VER.	1,269,675	EUA	UREA
37	DELPHI COMPOMTES. MECAN. DE MAT./TAMPS.	1,183,303	EUA	TABLEROS Y VOLANTES
22	HYSLSA/SAN NICOLAS DE LOS GARZA,NL	1,151,964	ALEMANIA/EUA	LAMINA ROLADA EN CALIENTE
13	DUPONT/D.F.	1,113,000	ASIA/EUR/LATINOAM	BIOXIDO DE TITANIO
29	ACCEI Y SUBS/CHIHUAHUA, CHIH.	1,069,508	EUA	SERVICIOS
	SUMA EXPORTACIONES ->	329,883,799		

FUENTE: revista Expansión, septiembre 10, 1997, vol. XXIX, no. 724, páginas 158 y 159

C U A D R O 58 - 50 EMPRESAS IMPORTADORAS SOBRESALIENTES EN 1996. HOJA 1/2

CLAVE	I M P O R T A C I O N E S		CIFRAS Y DATOS A DICIEMBRE DE 1996	
	EMPRESA/ UBICACION	MIES DE PESOS	ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES	PRINCIPALES PRODUCTOS
36	CHRYSLER DE MEXICO/D.F.	30,268,626	EUA	ND
36	GENERAL MOTORS/D.F.	24,983,247	ND	AUTOPARTES,VEHICULOS
36	FORD MOTOR CO./D.F.	13,993,000	EUA	VEHICULOS,COMPONENTES AUTOMOTRICES
2	PETROLEOS MEXICANOS/D.F.	12,412,371	EUA	GASOLINAS
29	ALFA Y SUBS/N.L.	6,707,092	EUA	MATERIAS PRIMAS,REPUESTOS DE MAQUINARIA
33	HEWLETT - PACKARD DE MEXICO/D.F.	6,478,563	EUA	MICROCOMPUTADORAS,COMPUTADORAS E IMP.
52	GRUPO TELEVISIA/D.F.	5,091,349	ND	ND
38	GRUPO KODAK MEXICO/D.F.	3,892,440	EUA	TEREFTALATO DE POLIETILENO
14	ALPEK Y SUBS/N.L.	3,774,744	EUA	MAT. PRIMAS,EQ.,REPUESTOS DE MAQUINARIA
21	VITRO Y SUBS/N.L.	3,736,998	EUA	ARENA SILICA Y COMP. DE ART. DOMESTICOS
29	DESC Y SUBS/D.F.	3,397,042	EUA	PRODUCTOS QUIMICOS DE ACERO
35	MABE/D.F.	2,942,246	EUA	ACERO,VALVULAS,TERMOSTATOS,CONTROLES
49	CIA MEXICANA DE AVIACION/D.F.	2,413,147	EUA/FRANCIA	REFACCIONES DE AVIONES Y MOTORES
4	VALORES INDUSTRIALES Y SUBS/N.L.	2,311,939	EUA	MALTA,CEBADA,LUPULO,ALUMINIO,SODA ASH
38	KODAK DE MEXICO/JAL.	2,226,063	EUA	TEREFTALATO DE POLIETILENO
1	GRUPO MEXICO Y SUBS/D.F.	2,191,876	EUA	EQ. Y REFACCIONES PARA INT. DE MINA
19	CEMEX Y SUBS/N.L.	2,172,951	EUA/EUROPA	MAQUINARIA DIVERSA
38	XEROX MEXICANA/D.F.	2,132,824	EUA	COPIADORAS
22	ISPAT MEXICANA Y SUBS/MICH.	2,017,401	CAN/SDAMER/TYT	PELET,PIERRO ESPONJA,CHATARRA,REFAC.
11	KIMBERLY - CLARK DE MEXICO/D.F.	1,829,380	EUA	CELULOSA
11	KIMBERLY - CLARK DE MEXICO (FILIAL)/D.F.	1,829,380	EUA	CELULOSA
14	GRUPO CELANESE/D.F.	1,735,327	EUA	ALFACELULOSA
30	STB DE MEXICO/CHIH.	1,697,508	EUA	CIRCUITOS INTEGRADOS
40	BUFETE INDUSTRIAL/D.F.	1,603,882	CHILE/EUA	VALVULA Y TUBERIA
21	FEMSA EMPAQUES Y SUB/N/L/	1,575,328	EUA	ALUMINIO,SODA ASH
22	GRUPO ACERERO DEL NORTE/D.F.	1,558,170	EUA	MAQUINARIA,EQUIPO,REFACCIONES

FUENTE: revista Expansión, septiembre 10, 1997, vol. XXIX, no. 724, página 160 y 161

Las exportaciones para 1996 también fueron encabezadas por Petróleos Mexicanos con \$101,149,072 (miles de pesos). Las siguientes empresas dentro de las cinco primeras fueron: Chrysler de México, General Motors, Ford Motor Co. y Teléfonos de México. Las exportaciones de estas empresa tuvieron como destino principal Estados Unidos y también están dentro de las primeras empresas exportadoras de la muestra con cifras a diciembre de 1993.

En el CUADRO 59 (PARTICIPACION POR SECTOR EXPORTADOR. CIFRAS A DICIEMBRE DE 1996), ordenando los importes de las 50 empresas exportadoras sobresalientes en 1996, de la muestra por giros, tenemos que el 30.66% es exportado por Petróleos Mexicanos, y le siguen dentro de las actividades clasificadas, los giros automotriz (con 28.29%), siderurgia (con 5.5%), comunicaciones (con 5.16%), transporte (con 3.71%), petroquímica (con 2.93%) y minería (con 2.68%).

Los giros fueron reclasificados tomando como base los criterios de las cuentas nacionales del INEGI (Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática) y a diferencia de los datos a 1993, la revista Expansión incluye la ubicación en la República Mexicana de las empresas.

En el Cuadro 58 presento los datos de las empresas importadoras a 1996. Dentro de las primeras cinco empresas nuevamente están las del giro automotriz: Chrysler de México, General Motors y Ford Motor Co. y se suma a la lista de importadores Petróleos Mexicanos y Alfa y Subsidiarias al comparar la lista con la de 1993.

Las importaciones tuvieron su origen principal en Estados Unidos. Clasificando la información por giro, en el CUADRO 60 (PARTICIPACION POR SECTOR DE LAS IMPORTACIONES. CIFRAS A DICIEMBRE DE 1996), se obtiene la participación en la muestra de las 50 empresas de un total de importaciones de \$175,861,302, obteniendo que el automotriz representa el 39.37%, petróleo y gas el 7.06%, varios no detallados 5.75%, siderurgia 5.08% y equipo fotográfico, científico y de precisión con el 4.69%.

Como puede observarse en ambos estudios las principales empresas exportadoras e importadoras se siguen manteniendo y después de PEMEX representan a empresas extranjeras ubicadas en el país. Un ejemplo son las empresas del sector automotriz con capital extranjero de Estados Unidos de Norteamérica, es

CUADRO 59

PARTICIPACION POR SECTOR EXPORTADOR CIFRAS A DICIEMBRE DE 1996	CLAVE	EXPORTACIONES (MILES DE PESOS)	PORCENTAJE
PETROLEO Y GAS	2	101,149,072	30.66%
AUTOMOTRIZ	36	93,317,431	28.29%
VARIOS	29	20,627,427	6.25%
SIDERURGIA	22	18,159,608	5.50%
COMUNICACIONES	52	17,027,303	5.16%
TRANSPORTE	49	12,241,401	3.71%
PETROQUIMICA	14	9,651,944	2.93%
MINERIA	1	8,841,938	2.68%
EQUIPO FOTOGRAFICO, CIENTIFICO Y DE PRECISION	38	7,228,049	2.19%
CEMENTO	19	6,466,010	1.96%
AUTOPARTES	37	5,320,686	1.61%
HARDWARE	33	5,318,671	1.61%
VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	21	4,420,150	1.34%
ELECTRODOMESTICOS	35	3,094,223	0.94%
APARATOS ELECTRONICOS Y SUS PARTES	30	2,865,254	0.87%
QUIMICA	13	2,662,186	0.81%
BEBIDAS	4	2,496,345	0.76%
RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	15	2,149,010	0.65%
CONSTRUCCION	40	2,003,522	0.61%
MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO	27	1,989,549	0.60%
SERVICIOS PROFESIONALES	57	1,558,706	0.47%
EQUIPO Y APARATOS ELECTRONICOS PARA COMUNICACION	32	1,295,314	0.39%
SUMA EXPORTACIONES ->		329,883,799	100.00%

FUENTE: revista Expansión, septiembre 10, 1997, vol. XXIX, no. 724, páginas 158 y 159

C U A D R O 60

PARTICIPACION POR SECTOR DE LAS IMPORTACIONES CIFRAS A DICIEMBRE DE 1996		IMPORTACIONES (MILES DE PESOS)	PORCENTAJE
	CLAVE		
AUTOMOTRIZ	36	69,244,873	39.37%
PETROLEO Y GAS	2	12,412,371	7.06%
VARIOS	29	10,104,134	5.75%
SIDEURGIA	22	8,927,516	5.08%
EQUIPO FOTOGRAFICO,CIENTIFICO Y DE PRECISION	38	8,251,327	4.69%
COMUNICACIONES	52	6,631,567	3.77%
HARDWARE	33	6,478,563	3.68%
PETROQUIMICA	14	5,510,071	3.13%
VIDRIO Y SUS PRODUCTOS	21	5,312,326	3.02%
PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPELS	11	4,737,887	2.69%
QUIMICA	13	4,345,012	2.47%
AUTOPARTES	37	3,971,452	2.26%
MINERIA (EXTRACTIVAS)	1	3,463,659	1.97%
BEBIDAS	4	3,454,936	1.96%
CONSTRUCCION	40	2,952,690	1.68%
ELECTRODOMESTICOS	35	2,942,246	1.67%
APARATOS ELECTRONICOS Y SUS PARTES	30	2,788,217	1.59%
ALIMENTOS	3	2,460,529	1.40%
TRANSPORTE	49	2,413,147	1.37%
CEMENTO	19	2,172,951	1.24%
RESINAS SINTETICAS Y FIBRAS ARTIFICIALES	15	1,419,471	0.81%
MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO	27	1,356,412	0.77%
PRODUCTOS METALICOS	24	1,192,444	0.68%
TABACO	5	1,172,440	0.67%
EQUIPO Y APARATOS ELECTRONICOS PARA COMUNICACION	32	1,075,391	0.61%
ASEGURADORAS	54	1,069,670	0.61%
SUMA IMPORTACIONES ->		175,861,302	100.00%

FUENTE: revista Expansión, septiembre 10, 1997, vol. XXIX, no. 724, páginas 160 y 161

decir General Motors de México S. A. de C. V. y Chrysler de México, S. A. de C. V. y del sector de computación IBM de México, S. A. de C. V..

Para conocimiento general, otras empresas que sobresalieron en 1993, con capital extranjero y que están dentro de las 500 empresas más importantes de ese año según datos de la propia revista Expansión eran:

<u>GIRO</u>	<u>POSICION</u>	<u>NOMBRE</u>	<u>ORIGEN DEL CAPITAL</u>
AUTOPARTES	35	UNIK, SA DE CV	EU
BEBIDAS	44	GRUPO EMBOTELLADOR DE MEXICO	EU
COMERCIO	69	KODAK MEXICANA SA DE CV	EU
COMERCIO	71	SIEMENS SA DE CV	ALEMANIA
ELECTRODOMEST.	120	SUPERMATIC SA DE CV	EU
EQ. FOTOG.	59	XEROX MEXICANA SA DE CV	EU
FARMACEUTICA	63	BAYER DE MEXICO SA DE CV	ALEMANIA
HARDWARE	14	IBM DE MEXICO SA DE CV	EU
IMPRESA Y ED.	320	EDICIONES LAROUSSE SA DE CV	FRANCIA
MADERA	266	PANELES PONDEROSA SA. DE CV	ESPAÑA
MINERIA	184	EXPORTADORA DE SAL SA DE CV	JAPON
MAQUINAS OFIC.	217	OLYMPIA DE MEXICO SA DE CV	ALEMANIA
PAPEL Y SUS P.	16	KIMBERLY CLARK DE MEXICO	EU
PAPEL Y SUS P.	89	SMURFIT CARTON Y PAPEL DE MEX.	IRLANDA
PETROQUIMICA	22	CELANESE MEXICANA SA	EU
PETROQUIMICA	124	POLIOLES SA DE CV	ALEMANIA
PRENDAS DE V.	228	PAMYC SA DE CV	EU
PRENDAS DE V	427	WARNER'S DE MEXICO SA DE CV	EU
MINERALES NO M	121	INTERNACIONAL DE CERAMICA	EU
MINERALES NO M	313	YESO PANAMERICANO SA DE CV	EU
PROD METALICOS	375	FABRICACIONES Y REP. IND	ESPAÑA
PROD METALICOS	268	URREA HERRAMIENTAS PROFES.	INGLATERRA
QUIMICA	67	DUPONT SA DE CV	EU
QUIMICA	74	CIBA GEIGY MEXICANA SA DE CV	SUIZA
QUIMICA	358	COPORACION PIPSA SA DE CV	JAPON
QUIMICA	384	QUIMICA SUMEX SA DE CV	ALEMANIA
QUIMICA	196	BASF PINTURAS SA DE CV	ALEMANIA
SIDERURGIA	73	ISPAT MEXICANA	INDONESIA
SIDERURGIA	87	MEXINOX SA DE CV	ESPAÑA
TABACO	21	CIGARROS LA TABACALERA MEX	EU
TRANSPORTE	53	TRANSPORTACION MARITIMA MEX.	EU
VIDRIO Y SUS P	146	VITRO FLEX SA DE CV	EU

A 1999 las empresas mencionadas siguen con los cambios e inclusive algunas deben de haber realizado alianzas para

mejorar su posición en el mercado mexicano e internacional, sin embargo se mencionan como referencia al lector, porque son empresas sobresalientes, por el importe de ventas.

3.4. Acciones de apoyo a las empresas

El gobierno mexicano ha estado tomando acciones para que las empresas en el país tengan la oportunidad de seguir adelante, un ejemplo es el Programa Emergente para la Recuperación Económica (Enero 3 de 1995), la implantación de las unidades de inversión (udis, abril 10., 1995), el Acuerdo de Apoyo Inmediato a Deudores de la Banca (ADE, agosto 23 de 1994) y la Alianza para la Recuperación Económica (APRE, octubre 29 de 1995).

En el sector financiero los programas que destacan son el Programa de Capitalización temporal (PROCAPTE) y el Fondo Bancario de Protección al Ahorro (FOBAPROA).

También ha sido necesario reformar diversas leyes fiscales que pretenden dar mayor seguridad jurídica a los contribuyentes como la creación del Sistema de Administración Tributaria (SAT) y la Nueva Ley Aduanera para agilizar el comercio exterior.

En cuanto a la Ley Aduanera entra en vigor el primero de abril de 1996. La ley fue aprobada por el Congreso el 15 de diciembre de 1995.

El gobierno por medio de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), durante 1995 ha estado impulsando programas de reactivación económica, entre los cuales están cuatro actos que patrocinó esta institución como parte de la campaña para desarrollar mayor integración entre los exportadores directos y sus proveedores, a los que asistieron casi diez mil empresas.

3.5. Programas de Fomento a las Exportaciones

Existen diversos programas de fomento a las exportaciones, entre los cuales están:

3.5.1. Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX)

ALTEX es un programa de promoción a las exportaciones de productos mexicanos, para que las empresas que los elaboran tengan apoyos en su operación de carácter administrativo y fiscal.

El marco legal de éste programa es:

- Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras y sus reformas, publicadas en el Diario Oficial el 3 de mayo de 1990, el 17 de mayo de 1991 y el 11 de mayo de 1995.

- Ley Aduanera y su Reglamento.

- Resoluciones que reforman, adicionan y derogan reglas fiscales de carácter general relacionadas con el comercio exterior

- Ley del Impuesto al valor Agregado y su Reglamento.

- Código Fiscal de la Federación y sus reformas.

3.5.1.1. Beneficiarios

" 1. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones directas por un valor de dos millones de dólares o equivalentes al 40% de sus ventas totales, en el período de un año,

2. Las personas físicas o morales establecidas en el país productoras de mercancías no petroleras que demuestren exportaciones indirectas anuales equivalentes al 50% de sus ventas totales,

3. Las empresas de comercio exterior (ECEX), con registro vigente expedido por la SECOFI.

Los exportadores directos e indirectos podrán cumplir con el requisito de exportación del 40% o dos millones de dólares, sumando los dos tipos de exportaciones. Para tal efecto deberán considerar de las exportaciones indirectas únicamente el 80 por ciento de su valor ".³

3.5.1.2. Beneficios

Algunos de sus beneficios son:

- Devolución de saldos a favor del impuesto al valor agregado (IVA), en un término de cinco días hábiles.

- Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial que tiene la SECOFI.

- Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías que se exportan justamente en la aduana de salida, siempre y cuando estas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior.

- Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Buena parte de las empresas llamadas ALTEX aportan hasta 35 por ciento del valor agregado en promedio a los productos que colocan en el exterior ya que el restante 65 por ciento son importaciones que las más de las veces adquieren de sus propias matrices, como es el caso de la industria automotriz.

Otro grupo de empresas ALTEX pertenecen a empresarios que tradicionalmente gozan de mayor poder económico como es el caso del Grupo Modelo.

³ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), Programas de Fomento a las Exportaciones, ALTEX , internet: http://207.248.175.125/seralt_a.htm.

Algunas empresas ALTEX son: General Motor de México, Chrysler, Teléfonos de México, IBM, Transportación Marítima Mexicana, Grupo Condumex, Nacobre, Hylsa, Vitro, Cervecería Moctezuma, ICA y Grupo Industrial Bimbo.

3.5.2. Empresas de Comercio Exterior (ECEX)

Es un programa de promoción a las exportaciones, mediante el cual las empresas comercializadoras podrán acceder a los mercados internacionales con facilidades administrativas y apoyos financieros de la banca de desarrollo.

En otras palabras, el objetivo del programa es regular el establecimiento y desarrollo de empresas especializadas en comercio exterior.

En el Diario Oficial de la Federación del 3 de mayo de 1990 se publicó el Decreto que regula el establecimiento de las ECEX. Este decreto fue reformado el 11 de mayo de 1995.

El marco legal de este programa es prácticamente el mismo que el programa ALTEX.

3.5.2.1. Beneficiarios

Los beneficiarios son las empresas que se dediquen a la comercialización de productos en el exterior y que obtengan su registro en cualquiera de las siguientes modalidades:

1. Consolidadora de Exportación. Persona moral cuya actividad predominante es la consolidación de mercancías para su exportación con un capital social suscrito y pagado mínimo de dos millones de pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos cinco empresas productoras.

2. Promotora de exportación. Persona moral cuya actividad predominante es la comercialización de mercancías para su exportación con un capital social suscrito y pagado mínimo de doscientos mil pesos y que realice exportaciones de mercancías de cuando menos tres empresas productoras.

3.5.2.2. Beneficios

Quando las empresas están registradas en este programa tienen los siguiente beneficios:

- Posibilidad de expedir Constancias de Exportación a proveedores nacionales para adquirir tasa cero de IVA de las mercancías que serán exportadas.
- Expedición automática de una constancia de empresa ALTEX
- Autorización si lo requiere de entrar en el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX) en su modalidad de proyecto específico.
- Descuentos en apoyos no financieros de BANCOMEXT y posibilidades de obtener créditos de éste banco.
- Asistencia y apoyo financiero de Nacional Financiera (NAFINSA), a la empresa ECEX o su proveedor.

3.5.2.3. Compromisos

Existe el compromiso para cumplir con los siguientes requisitos:

- Exportaciones anuales por tres millones de dólares de E. U. A. en caso de Consolidadoras o doscientos cincuenta mil dólares para las Promotoras.
- Mantener saldo positivo en su balanza comercial.
- Llevar un control de inventarios conforme a lo previsto en la Ley Aduanera.
- Conservar su capital social no menor al acreditado en el momento de registrarse como empresa ECEX.

3.5.3. Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX)

Es un marco simplificado para que los proveedores nacionales de un exportador final sean considerados exportadores indirectos.

3.5.3.1. Beneficiarios

Los beneficiarios son como lo mencioné en el párrafo anterior los proveedores nacionales que surten a un exportador, de manera que los proveedores son considerados exportadores indirectos.

3.5.3.2. Beneficios

El beneficio principal de este programa es el ahorro del IVA y del impuesto por importación de materias primas.

Los requisitos son:

- Debe exportar \$500,000 dólares o exportar el 10% de las ventas totales directas e indirectas.

- Que las importaciones sean temporales.

3.6. Nuevo Decreto del Programa de Devolución de Impuestos de Importación a Exportadores (DRAW BACK)

Es un programa de apoyo al comercio exterior, que permite la importación de bienes libres de impuestos (materias primas, empaques, componentes partes de maquinaria y equipo), siempre que estos bienes estén incorporados dentro de los productos destinados a la exportación de algún programa registrado en la SECOFI.

Estas reformas permitieron establecer un nuevo mecanismo de acreditación de exportaciones indirectas y beneficios administrativos, fiscales y aduanales adicionales para los titulares de los programas mencionados (PITEX, etc.).

Los exportadores indirectos recibieron el mismo trato que los que venden directamente sus mercancías en los mercados foráneos, sin embargo, a partir de enero de 1999, la Ley del Impuesto al Valor Agregado se modifica y elimina la tasa cero para las ventas de exportadores indirectos, lo que trae como consecuencia que las ventas que realicen pequeñas y medianas empresas industriales a grandes exportadoras, se tengan que facturar trasladando el impuesto al valor agregado y posteriormente se solicite la devolución del impuesto por los saldos a favor. Lo anterior significó para muchas empresas cambios dramáticos en el flujo de efectivo, pues se tendrá que ver la manera de financiar el ciclo de efectivo para poder operar, en lo que se paga el impuesto y posteriormente se recuperan saldos a favor.

3.7. Sistema Mexicano de Promoción Externa (SIMPEX)

Es una red de información por lo cual los agentes del comercio exterior del país pueden hacer negocios.

El SIMPEX se origina del esfuerzo coordinado de la SECOFI, el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y el Consejo Mexicano de Inversión (25 de Noviembre de 1993).

Tiene entre sus principales objetivos:

- Coordinar la promoción de proyectos comerciales y de inversión que realizan las distintas instituciones del país.

- Concertar oportunidades de negociación en una red de acceso al público y contar con un sistema que permita homogeneizar los métodos de promoción.

- Desarrollar un sistema de cómputo de uso generalizado que permita uniformar la capacitación y difusión de unidades de negocio.

Esta ayuda está orientada a:

- Demanda internacional por productos mexicanos.- Recopila y presenta los datos de empresas extranjeras interesadas en comprar productos mexicanos.

- Oferta exportable.- Existen 93 embajadas de México en el exterior y 28 consejerías de BANCOMEXT que promueven a las empresas mexicanas con posibilidades de iniciar a exportar o de incrementar las exportaciones.

- Demanda interna por inversión extranjera, para hacer alianzas estratégicas.

En general es información de empresas con descripción del proyecto, tipo de alianza deseada, productos y servicios objetos de la alianza, montos de inversión, participación extranjera deseada, recursos financieros y tecnológicos ofrecidos y requeridos.

- Intereses extranjeros por invertir en México.

Los esquemas de inversión que se toman en cuenta son:

- Coinversión
- Inversión Extranjera al 100%
- Subcontratación
- Transferencia de tecnología.
- Fusiones y Adquisiciones
- Licitaciones.- Es información de las licitaciones en el extranjero que pueden ser atendidas por las empresas mexicanas.
- Módulos de información para apoyo.- Son bases de datos con información especializada en comercio exterior y las siguientes opciones:
 - Información económica
 - Información general
 - Información legal y financiera
 - Mercados internacionales
 - Tratados de libre comercio
 - Ferias y eventos
 - Infraestructura y localización industrial
 - Directorios de empresas
 - Directorio de organismos de apoyo

Existen por tanto promotores que asesoran desde el inicio del proyecto hasta convertirlo en negocio tangible. Los proyectos son captados por medio de una cédula de identificación que contiene datos básicos y sencillos de aportar.⁴

3.8. Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX).

Otro esquema de apoyo a la exportación se presentó en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior del Gobierno Federal para 1996 - 2000, que se dio a conocer el 8 de mayo de 1996 y que promueve la exportación indirecta especialmente dirigido a empresas de menor tamaño, la sustitución de importaciones y el fortalecimiento de desarrollos regionales basados en generar ventajas por economía de aglomeración.

En cumplimiento a lo anterior, para los empresarios que exportan o desean exportar, existe la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX). Que trata de dar una solución rápida y ágil a los empresarios mediante la concertación entre los sectores público y privado.

La Comisión está integrada por dependencias públicas como las secretarías de Relaciones Exteriores, Hacienda y Crédito Público, Desarrollo Social, Energía, Salud, Medio Ambiente, Comercio y Fomento Industrial, Agricultura y Ganadería, Comunicaciones y Transportes, del Trabajo y Previsión Social, el Banco Nacional de Comercio Exterior, Nacional Financiera y organismos del sector privado.

Sus objetivos:

- el impulso a las exportaciones de bienes y servicios,
- acciones de promoción a realizar por el sector público federal o por los gobiernos estatales,

⁴ Para mayor información del SIMPEX se tienen los teléfonos: 703 29 22 y 592 26 77 ext. 1732, módulo CANACO-BANCOMEXT.

- acciones de coordinación y concertación con el sector privado para el fomento de las exportaciones,

- medidas para agilizar trámites administrativos que eliminen obstáculos a las exportaciones.

Existen COMPEX ELECTRICO, COMPEX TRANSPORTES, COMPEX ADUANERA, etc.. Proporciona consultas para tomar medidas destinadas a mejorar la operación de los exportadores. Ha tenido logros en:

- gestoría,
- apoyo en ventas foráneas,
- simplificación administrativa,
- desregulación estatal.⁵

Dentro de este programa de apoyo la SECOFI presentó un plan de rescate para microindustrias con 22 planes de acción, en la que la Comisión Mixta para la Promoción de las exportaciones dará seguimiento a las medidas e identificará e impulsará las ventas al exterior de empresas ubicadas en el interior del país que encuentren actividades para participar en esta actividad.

Algunas de esas acciones son:

- El padrón único de promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.

- Desarrollo de proveedores en 8 tipos de cadenas productivas.

1. Industrias manufactureras de contenido tecnológico.
2. Industria automotriz.
3. Industrias de manufactura ligera.
4. Industrias petroquímica y derivados
5. Minería.
6. Cadenas agroindustriales.

⁵ Para comunicarse al COMPEX, debe acudir a la SECOFI, ubicada en Insurgentes Sur 1940, P. B., Col. Florida, con el teléfono 226.61.00, extensión 3718/19.

- 7. Cadena forestal - industrial.
- 8. Proveedores del sector público.

- Programa de promoción a la industria maquiladora.
- La creación de los centros de atención empresarial.
- Cruzada nacional de información y el foro tecnológico donde se informará de 20 mil patentes que se encuentran liberadas.

3.9. Convenio con la Unión Europea (ECIP - *European Community Investment Partners*)

Es un convenio de cooperación entre la Unión Europea y Nacional Financiera, S. N. C. (NAFINSA).

Su objetivo es promover coinversión entre empresas medianas y pequeñas en las que participen inversionistas europeos y mexicanos, en la que la Unión Europea y NAFINSA participan con capital accionario.

El programa tiene varias fases que se inician con apoyo financiero para realizar un proyecto de viabilidad y que termina en la puesta en marcha de la empresa, con capital de riesgo del 20% y 25% por parte de la Unión Europea y de NAFINSA, respectivamente. El socio europeo debe tener al menos 10% del capital social .

3.10. Empresas Integradoras

La Empresa Integradora (EI) es una empresa de servicios especializados que asocia a entidades productivas.

El 7 de mayo de 1993 se publicó en el diario oficial un decreto que promueve la organización de empresas integradoras. El objetivo es promover la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras de unidades productivas de escalas micro, pequeñas y medianas. Pueden tributar en régimen simplificado. Se les apoyará en la suscripción de los programas de altamente exportadoras, maquiladoras de

exportación y de importación temporal, para producir artículos de exportación o de empresas de comercio exterior.

El decreto que reglamenta la organización de este tipo de empresas fue modificado con otra publicación en el diario oficial el 30 de mayo de 1995, incluyendo entre otras modificaciones, un mínimo de \$50,000.00 nuevos pesos, para crear una EI.

Las EI se presentan como un medio de organización importante para el fomento de las exportaciones por lo que extraigo literalmente los datos abajo vertidos, que la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial proporciona en un folleto, para la promoción de esta forma de organización: ⁶

Las empresas interesadas en aprovechar los beneficios de integrarse deberán de solicitar su inscripción en el Registro Nacional de Empresas Integradoras en la Secretaría de Comercio y Fomento Integral.

Deberán de presentar proyecto de viabilidad económico - financiero, señalando el programa específico que desarrollará la empresa integradora, así como sus etapas.

3.10.1. Objetivos

Los objetivos de las integradoras son:

*- Elevar la competitividad de las empresas micro, pequeñas y medianas asociadas.

Inducir la especialización de las empresas en algunas de las diferentes etapas del proceso productivo.

⁶ Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Lo que Usted desea Saber sobre las Empresas Integradoras, México: Junio de 1995. Edición de la SECOFI.

Consolidar la presencia de la micro, pequeña y mediana empresa en el mercado interno e incrementar su participación en el de exportación."

3.10.2. Funciones

Las funciones que realiza son:

"a) Tecnológicos: les ayudará a seleccionar sus máquinas y a mejorar la calidad de sus productos, entre otros aspectos.

b) Promoción y Comercialización: se promoverá la apertura de nuevos mercados en el país y en el exterior.

c) Diseño: les ayudará a seleccionar sus modelos, revisará las tendencias de la moda y qué producir con un mayor éxito en el mercado.

d) Subcontratación: buscará oportunidades para producir partes, piezas o componentes para la integración de un producto final de otras empresas, buscando la especialización en una determinada parte o conjunto. Así como la oferta de determinados procesos industriales.

e) Financiamiento: fungirá como asesora y promotora en la negociación de créditos de los socios ante los diversos intermediarios financieros.

f) Actividades en común:

- Podrá vender la producción por cuenta de los socios,
- promover la colocación de ofertas consolidadas,
- adquirir tecnología, asistencia técnica,
- apoyar la renovación e innovación de la maquinaria y equipo,
- brindar capacitación a la fuerza laboral y a los niveles directivos,
- implantar programas para mejorar la calidad e incrementar la productividad,

g) Aprovechamiento de Residuos Industriales: les asesorará para lograr una mayor utilización de los materiales susceptibles de reciclarse, a fin de contribuir a la preservación del medio ambiente.

h) Gestiones Administrativas: les asesorará y gestionará en los trámites administrativos, informáticos, contables, jurídicos, fiscales y de crédito que requieran para la operación de las empresas."

3.10.3. Ventajas de la integración:

"- Las empresas se asocian para competir con eficacia en los mercados.

- Se mantiene la individualidad de los empresarios en las decisiones internas de sus empresas.

- Los empresarios se dedican a producir, mientras las empresas integradoras se encargan de realizar otras actividades especialidades que requieren los asociados.

- Se crean economías de escala derivadas de una mayor capacidad de negociación para comprar, producir y vender.

- Se evita la duplicidad de inversiones, al estar en condiciones de adquirir en forma común activos fijos, incluso de innovar el parque industrial.

- Obtención de materias primas e insumos en mejores condiciones de calidad, precio y oportunidad de entrega.

- Mayor capacidad de negociación en los mercados en materias primas, productos terminados, tecnologías y financieros.

- Especialización en determinados procesos y productos.

- Disponibilidad de fuerza de trabajo calificada para el proceso productivo.

- Oferta de servicios especializados a bajo costo, en virtud de que el asociacionismo les permite la reducción de costos.

- Capacidad de adquirir tecnología de alta calidad.

- Esta figura asociativa tiene la flexibilidad para adaptarse a cualquier actividad económica.

- Las empresas asociadas, podrán comprar desde una acción hasta el 30% del capital social, sin menoscabo de gozar de beneficios que ofrece este esquema de organización.

- Las empresas integradoras tiene capacidad legal para comprar y vender por cuenta y orden de sus socios, lo cual les permite obtener mejores condiciones en el mercado, al realizar operaciones consolidadas.

- Se logra un mayor aprovechamiento de la capacidad instalada de la empresa integradora y la diversificación de los mercados, al permitir ingresos por la venta de servicios a terceros, hasta por un 10% del total de sus ingresos."

Para evaluar las EI registradas en la Secretaria de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), hasta marzo de 1996, contamos con una investigación que nos sensibiliza sobre la problemática en la operación, de la cual tenemos los siguientes resultados: ⁷

1. Se confirma a la EI como una entidad que ofrece una oportunidad para las micro, pequeñas y medianas empresas para que puedan permanecer y fortalecerse. ⁸

2. Se evidenció la falta de una política de desarrollo económico de largo plazo que contemplara la capacitación de

⁷ Rueda Peiro, Isabel (coordinadora). Las Empresas Integradoras en México. México: Siglo XXI, Editores, S. A. de C. V., 1997, 236 P.

⁸ Rueda Peiro, Isabel. Op. Cit. p. 224

recursos humanos para asesorar y orientar a los empresarios y aprovechar éste tipo de asociación.

3. Falta de personal capacitado para administrar las EI.

4. Resistencia de los empresarios mexicanos a trabajar en equipo para competir oportunidades y riesgos.

5. Las EI con mayores recursos para contratar personal para servir a los asociados, presentaron mejores resultados.

6. Los empresarios con experiencia previa de asociación favorece al funcionamiento de las EI.

El estudio también señala que el Programa de Política Industrial y de Comercio Exterior de mayo de 1996, como el programa de EI, que pretendía vincular al proceso de exportación a las micro, pequeñas y medianas empresas son medios insuficientes para recuperables de los graves daños que el desarrollo de la economía nacional les ha impuesto.

Dentro de las propuestas de ésta investigación sobresalen la necesidad de capacitar a empleados y funcionarios públicos relacionados con EI, para que su asesoría sea más efectiva y la importancia de programas de vinculación de las universidades con las empresas, formando personal que contribuya a la solución de los principales problemas a los que se enfrentan.

Se recomienda que el apoyo a las micro empresas, por su gran diversidad y precariedad, sea de carácter específico a las necesidades de éste sector, en tanto que las empresas pequeñas y medianas se vinculen a las grandes, con programas por actividades que el gobierno quiera y deba impulsar.

3.10.4. Apoyos financieros

Las Empresas Integradoras contarán con apoyos financieros de Nacional Financiera, S. N. C. , junto con la banca comercial para conceptos de :

- Capital de trabajo
- Inversiones fijas.
- Apoyo a la modernización tecnológica.
- Mejoramiento del medio ambiente.
- Reestructuración de pasivos.
- Importaciones de bienes y servicios del exterior.
- Pre-exportación
- Importaciones de materias primas, insumos, refacciones, maquinaria y equipo.

Los financiamientos podrán contratarse con esquemas de pagos tradicionales, a valor presente o en unidades de inversión (udis).

Se tienen programas de Aportación Accionaria para proyectos de viabilidad y rentabilidad evaluada para canalizar recursos a la modernización y al capital de trabajo.

3.10.5. Programas de capacitación

Finalmente, Nacional Financiera y el Banco Nacional de Comercio Exterior tienen programas de capacitación con temas en las siguientes áreas:

- Administración,
- Contabilidad,
- Finanzas,
- Mercadotecnia,
- Producción,
- Recursos humanos.

Las empresas integradoras pueden suscribirse a los programas de fomento a las exportaciones. Al mes de abril de 1996 la SECOFI tenía 140 empresas integradoras que reunían 8,900 empresarios micro, pequeños y medianos.

3.11. Maquiladoras

Las maquiladoras son empresas que transforman materia prima estadounidense o de otros países, quienes utilizan la mano de obra e infraestructura mexicana para operar.

La definición que da Instituto Nacional de Estadística Geografía e Informática (INEGI) de establecimiento para la estadística de la Industria Maquiladora es la siguientes:

"Se considera como establecimiento a aquella unidad económica que realiza una parte del proceso de producción final de un artículo, por lo regular de ensamblado, misma que se encuentra en territorio nacional y mediante un contrato de maquila se compromete con una empresa matriz, ubicada en el extranjero, a realizar un proceso industrial o de servicio destinado a transformar, elaborar o reparar mercancías de procedencia extranjera, para lo cual importa temporalmente partes, piezas y componentes, mismos que una vez transformados son exportados".⁹

Las operaciones de la industria maquiladora se remiten a la década de los sesenta, bajo la promoción del programa de industrialización de la Frontera Norte, que tenía como objeto crear empresas maquiladoras en esa zona. Surgieron para atenuar los efectos negativos de las limitaciones al flujo de la mano de obra por la terminación de los tratados para el acceso de los trabajadores temporales a Estados Unidos. Fue Nacional Financiera quién apoyó con créditos para la instalación de naves para la maquila e infraestructura a este sector.

Actualmente se pueden establecer las maquiladoras en cualquier parte del Territorio Nacional, siempre y cuando cuenten con un programa autorizado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.

En el CUADRO 61 (PARTICIPACION DE LAS MAQUILADORAS DEL TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES) se muestra la participación de las maquiladoras en el total de las exportaciones e importaciones en miles de dólares de 1992 a 1997. En promedio las exportaciones de las empresas maquiladoras son del 40% en tanto que de las importaciones siempre son inferiores al 37%, representando para 1997 exportaciones en el orden de 45,165 millones de dólares (mdd) e importaciones de 36,322 mdd.

⁹ Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Industria Maquiladora de Exportación, México: Edición del propio Instituto, noviembre, 1997, página V.

C U A D R O 61

PARTICIPACION DE LAS MAQUILADORAS EN EL TOTAL DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES
(MILES DE DOLARES)

PERIODO	EXPORTACIONES TOTALES	EXPORTACIONES SIN MAQUILA	EXPORTACIONES DE MAQUILA	-%- MAQUILA	IMPORTACIONES TOTALES	IMPORTACIONES SIN MAQUILA	IMPORTACIONES DE MAQUILA	-%- MAQUILA
1992	46,195,623.0	27,515,569.0	18,680,054.0	40.44%	62,129,350.0	48,192,631.0	13,936,719.0	22.43%
1993	51,885,965.0	30,032,941.0	21,853,024.0	42.12%	65,366,542.0	48,923,579.0	16,442,963.0	25.16%
1994	60,882,218.0	34,612,972.0	26,269,246.0	43.15%	79,345,901.0	58,879,734.0	20,466,167.0	25.79%
1995	79,541,552.0	48,438,279.0	31,103,273.0	39.10%	72,453,006.0	46,274,198.0	26,178,808.0	36.13%
1996	95,999,736.0	59,079,416.0	36,920,320.0	38.46%	89,468,769.0	58,964,059.0	30,504,710.0	34.10%
1997	110,431,383.0	65,265,755.0	45,165,628.0	40.90%	109,807,793.0	73,475,691.0	36,332,102.0	33.09%

FUENTE: INEGI, estadísticas de Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 131

En el CUADRO 62 (PARTICIPACION DE LAS MAQUILADORAS DEL TOTAL DE LA BALANZA COMERCIAL) se muestra como el saldo de la balanza comercial de las empresas maquiladoras al sumarse a los otros sectores disminuye el déficit total, de manera muy significativa, pues la balanza de este sector es positiva.

Este sector adquiere relevancia por los empleos que ofrece, a parte de su contribución en el equilibrio de la balanza comercial total.

Para conocer la evolución del sector maquilador de exportación, INEGI presenta información estadística de las siguientes variables :

- Establecimientos.
- Personal ocupado.
- Horas - hombre Trabajadas.
- Sueldos Salarios y Prestaciones.
- Insumos Nacionales e Importaciones.
- Valor Agregado.
- Gastos Diversos.

En el CUADRO 63 (VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION), presento el valor de las principales variables por año desde 1980 al mes de septiembre de 1997. De esta información se tiene que las empresas maquiladoras generaron 939,532 empleos, en 2,793 establecimientos, generando valor agregado de \$50,457.716 millones de pesos. Este sector casi no recibe financiamiento de la banca mexicana y opera mayoritariamente con inversión extranjera.

Se estimaba que a esa fecha en México existían más de 2,793 maquiladoras, la mayoría extranjeras, la minoría mexicanas. El 70% de las mismas se asentaban en la franja fronteriza México-Estados Unidos, mientras que el 30% en el interior.

ESTABLECIMIENTOS POR ENTIDAD FEDERATIVA/SEPTIEMBRE, 1997

Estado	%	% Acumulado
Baja California	33.4%	33.4%
Chihuahua	14.7%	48.1%
Tamaulipas	11.6%	59.7%
Coahuila	8.8%	68.5%
Sonora	8.3%	76.8%
Nuevo León	4.0%	80.8%
Otras entidades	19.2%	100.0%

CUADRO 62

PARTICIPACION DE LAS MAQUILADORAS EN EL TOTAL DE LA BALANZA COMERCIAL
(MILES DE DOLARES)

PERIODO	SALDO BALANZA TOTALES	SALDO BALANZA SIN MAQUILA	-% SIN MAQUILA	SALDO BALANZA DE MAQUILA	-% MAQUILA
1992	(15,933,727.0)	(20,677,062.0)	129.77%	4,743,335.0	-29.77%
1993	(13,480,577.0)	(18,890,638.0)	140.13%	5,410,061.0	-40.13%
1994	(18,463,683.0)	(24,266,762.0)	131.43%	5,803,079.0	-31.43%
1995	7,088,546.0	2,164,081.0	30.53%	4,924,465.0	69.47%
1996	6,530,967.0	115,357.0	1.77%	6,415,610.0	98.23%
1997	623,590.0	(8,209,936.0)	-1316.56%	8,833,526.0	1416.56%

FUENTE: INEGI, estadísticas del Comercio Exterior de México, vol. XXI, número 2, página 23

CUADRO 63

VALOR AGREGADO DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACION							
PERIODO	ESTABLE- CIMENTOS	PERSONAL OCUPADO	VALOR AGREGADO	SUELDOS SALARIOS Y PRESTACIONES	MATERIAS PRIMAS Y EMPAQUES	GASTOS DIVERSOS	UTILIDADES Y OTROS
1980	620	119,546	17,729	10,498	697	3,567	2,967
1981	605	130,973	23,957	14,644	708	4,845	3,760
1982	585	127,048	46,588	24,520	1,418	10,808	9,842
1983	600	150,867	99,521	46,928	4,536	25,934	22,123
1984	672	199,684	194,757	100,706	8,471	51,114	34,466
1985	760	211,968	325,250	167,665	8,891	86,661	62,033
1986	890	249,833	792,018	359,972	31,171	222,613	178,262
1987	1,125	305,253	2,235,150	1,036,958	118,406	637,876	441,910
1988	1,396	369,483	5,263,925	2,569,026	297,032	1,523,569	874,298
1989	1,655	429,725	7,499,322	3,811,892	372,520	2,067,000	1,247,910
1990	1,703	446,436	9,918,504	5,106,776	513,554	2,684,604	1,613,570
1991	1,914	467,352	12,605,766	6,432,341	671,896	3,390,275	2,111,254
1992	2,075	505,698	14,936,125	8,172,667	830,554	3,931,249	2,001,655
1993	2,114	542,074	17,264,031	9,598,665	971,243	4,417,624	2,276,499
1994	2,085	583,044	20,425,827	11,536,071	1,039,445	5,294,776	2,555,535
1995	2,130	648,263	33,182,509	16,231,279	2,381,793	9,739,227	4,830,210
1996 P.	2,411	754,858	48,880,123	23,948,461	4,265,314	14,396,857	6,269,491
1997 SEPT	2,793	939,532	50,457,716	25,163,041	4,765,355	14,354,441	6,174,879
			224,168,818	114,332,110	16,283,004	62,843,040	30,710,664
			100.00%	51.00%	7.26%	28.03%	13.70%

FUENTE: INEGI, cuaderno de Información Oportuna número 298, enero 1998, página 87.

En la tabla anterior las otras entidades estaban formadas por Baja California Sur, Durango, Jalisco, Edo. de México y D.F. y Yucatán

El valor agregado de la industria maquiladora de exportación se calcula a partir de la suma de materias primas y empaques nacionales, sueldos, salarios y prestaciones, los gastos diversos y las utilidades, cifras en términos reales utilizando para su transformación el índice Nacional de Precios al Productor, base 1994 = 100. Se estima que a septiembre de 1997 el valor agregado fue de 50,457 millones de pesos del cual el 49.9% eran sueldos y salarios, materias primas y empaques el 9.4%, de gastos diversos el 28.4% y de utilidades y otros el 12.2%, ver cuadro 63.

Los insumos que consumió la industria maquiladora se estimó que eran en el orden de 4,765 millones de pesos como promedio anual y que el 97.7% eran importados y 2.3% nacionales al mes de septiembre de 1997.

Del total del personal ocupado los empleados administrativos era el 7.0%, los técnicos de producción 11.4%, obreros hombres el 34.4% y obreros mujeres 47.2%.

Enseguida presento una tabla que muestra por estado el personal ocupado en la industria manufacturera.

PERSONAL OCUPADO POR ENTIDAD FEDERATIVA/SEPTIEMBRE, 1997

Estado	%	% Acumulado
Chihuahua	26.3%	26.3%
Baja California	22.2%	48.5%
Tamaulipas	14.9%	63.4%
Sonora	8.8%	72.2%
Coahuila	8.4	80.6%
Nuevo León	4.3%	84.9%
* Otras entidades	15.1%	100.0%

* Baja California Sur, Durango, Jalisco, Edo. de México y D.F. y Yucatán

3.12. Algunos organismos de consulta y afiliación para Empresas Exportadoras

Para las empresas exportadoras aparte de los programas de ayuda que implanta el gobierno por medio de la SECOFI, contamos con otros organismos a los que pueden acudir o asociar según las necesidades :

AMP.- Asociación Mexicana de Franquicias

ANIERM.- Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana.

CAAAREM.- Confederación de Agentes Aduanales de la República Mexicana.

CEMAI.- Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales.

CONACEX.- Consejo Nacional de Comercio Exterior de Occidente (en 1998 anunció su fusión con la CEMAI).

COECE.- Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior (también anunció su fusión con la CEMAI, sin embargo se espera que ambas se formalicen en 1999).

CME.- Consejo Mexicano para la Exportación.

También como mencionamos anteriormente **BANCOMEXT** Y **NAFINSA** son instituciones que dan apoyo a las empresas exportadoras.

NAFINSA tiene diversos apoyos para las empresas exportadoras entre los cuales están:

- Operaciones internacionales
- Coberturas cambiarias
- Créditos: líneas de crédito de corto, mediano y largo plazo.
- Cartas de crédito.
- Programas de aportación accionaria.

- Alianzas estratégicas
- Programa de desarrollo de proveedores

Desde 1949 proporciona, gestiona y tramita financiamientos del Banco Mundial, desde 1961 del Banco Interamericano de Desarrollo y desde 1980 del Fomento Internacional de Desarrollo Agrícola.

Los intermediarios con los que trabaja son:

- Banca Comercial
- Uniones de Crédito
- Empresas de Factoraje
- Arrendadoras Financieras
- Entidades de Fomento
- Sociedades de Financieras de objeto limitado.

Cuenta con un área de valuación y diagnóstico pericial sobre los activos industriales e inmobiliarios.

1.- Coberturas cambiarias.- NAFINSA realiza contratos de cobertura cambiaria para períodos que van de tres días a un año, con transferencias de fondos de manera ágil y oportuna a cualquier parte del mundo y tipos de cambio competitivos.

2. - Créditos.- Da créditos de primer piso o créditos de forma directa para proyectos de creación y / o modernización de empresas productoras de bienes y servicios principalmente de la industria manufacturera y que contribuyan al desarrollo de proveedores, a la generación de empleos y / o fortalecimiento del sector externo y de actividades industriales consideradas prioritarias.

A estos créditos pueden acceder las pequeñas, medianas y grandes empresas.

El destino de los recursos es para la adquisición de activos fijos, adquisición, remodelación o construcción de naves industriales y recursos para capital de trabajo.

Las empresas grandes deberán destinar los recursos al otorgamiento de anticipos a proveedores, financiamientos a clientes y para la modernización.

El plazo depende del proyecto y puede ser hasta de 20 años, incluyendo un período de gracia de 3 años.

El monto del financiamiento depende de los flujos de efectivo del proyecto.

Las tasas de interés tiene como base para los créditos en moneda nacional la TIIE y para los créditos en moneda extranjera la tasa LIBOR.

3.- Programa de Desarrollo de Proveedores.- El objetivo de este programa es promover la creación y fortalecimiento de una red de proveeduría para las grandes empresas, otorgando asistencia integral, financiamiento, capacitación y asistencia técnica a las micros, pequeñas y medianas empresas que forman esa cadena.

Como pudimos observar en el desarrollo del capítulo, las empresas exportadoras e importadoras en México presentan una estructura que ha cambiado de acuerdo a la apertura y la promoción de negocios internacionales y representa un campo de investigación para que las universidades puedan participar en la solución de su problemática y apoyarlas en el desarrollo y sobre todo para que el sector contribuya a largo plazo al bienestar de la sociedad mexicana dando empleos y mejorando su nivel de vida.

CAPITULO 4. LA PLANEACION EN LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO

Como consecuencia de la globalización y la apertura comercial, las empresas necesitan introducir mecanismos para planear sus negocios en los diversos plazos, cortos, medianos y largos, que proporcionen información financiera orientada al futuro y que se tenga oportunamente.

4.1. Información financiera orientada al futuro.

La información financiera orientada al futuro es respecto a la esperanza de resultados de operación, posición financiera y cambios en la misma, basada en supuestos respecto a condiciones futuras y cursos de acción.

La planeación financiera es una función de las personas que realizan la administración financiera de la empresa.

La descripción de puesto del administrador financiero cambia de empresa a empresa, pero en general es la de "servir como lazo vital en el proceso de asignación de recursos".¹

Un profesional que puede ser el administrador financiero en una empresa es el posgraduado en Finanzas, por su conocimiento especializado en Finanzas. Como los administradores financieros deben de estar familiarizados con la teoría contable y sus principios, también se sugiere que los contadores deben familiarizarse con la administración financiera si desean alcanzar un puesto clave dentro de la administración.²

En el caso de la administración financiera de una empresa, cuyo objetivo es lograr un equilibrio entre el riesgo y el rendimiento para poder maximizar el precio de mercado de las

¹ Johnson, Robert W., Administración Financiera (traducción C. P. Alberto García Mendoza. México, D. F.: Compañía Editorial Continental S. A., 1978 (tercera edición, segunda reimpresión), p. 31

² Johnson, Robert W., *Ibid.* p. 31

acciones de los dueños ³, se deben realizar diversas funciones, tratando de ser eficientes y eficaces. Entendiendo como eficiencia "hacer las cosas con el mayor aprovechamiento de los recursos disponibles y eficacia hacer las cosas lo más rápido posible". ⁴

Las funciones de la administración financiera son:

- Planeación Financiera.- La Planeación Financiera resulta de juntar los presupuestos operativos de las áreas y emitir estados financieros para periodos futuros (estados financieros proforma).

- Administración de activos.- La administración de activos se refiere a la asignación de fondos para la inversión de la manera más inteligente dentro del negocio o regresando los fondos a los dueños. Se debe de equilibrar el riesgo y la rentabilidad.

- Obtención de fondos.- La obtención de fondos se dará cuando en los flujos de efectivo planeado los egresos son mayores que los ingresos y por tanto existe necesidad de buscar recursos externos en forma de préstamos, aportaciones, venta de activos, etc..

De acuerdo a lo anterior las principales decisiones del profesional en el área de Finanzas en una empresa, se pueden agrupar en tres:

- De inversión.- en relación a la aplicación de los recursos que se disponga, ya sean propios o prestados

- De financiamiento.- Decisiones sobre las fuentes de recursos necesarios para la operación

³ Johnson, Robert W., Ibid. p. 27

⁴ Guajardo Cantú, Gerardo, Contabilidad Financiera. México: McGraw - Hill Interamericana de México, S. A. de C. V. (segunda edición), 1995, p. 6

- De operación.- Administración de los recursos materiales y humanos involucrados.

El profesional en el área de Finanzas también hace uso de la Contabilidad Financiera, para realizar sus funciones.

La Contabilidad Financiera "es un sistema de información que expresa, en términos cuantitativos y monetarios, las transacciones financieras que realiza una entidad económica, así como ciertos acontecimientos económicos que la afectan, con el fin de proporcionar información útil y segura a usuarios externos a la organización para su toma de decisiones".⁵

El objetivo de la Contabilidad Financiera es cuantificar la utilidad o pérdida de un negocio. Para alcanzar su objetivo, se auxilia de herramientas que realiza una entidad económica, generalmente aceptados, que son emitidos por la Comisión de Principios de Contabilidad, que depende del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP).

Además del IMCP, otro organismo regulador de la profesión contable es la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, al emitir diversas medidas contables para las empresas que cotizan en la Bolsa. Por lo tanto entre los dos organismos debe de haber coordinación para determinar las normas contables aplicables. Además existe el Comité Internacional de Principios de Contabilidad (*International Accounting Standards Committee* (IASC), órgano privado mundial, establecido desde 1973 que publica las normas internacionales de contabilidad (NIC), las cuales se aplican cuando no existe una norma específica emitida por el IMCP.⁶ En ausencia de reglas tanto en los principios mexicanos como en la NIC, se pueden utilizar los principios contables emitidos por otro cuerpo normativo, siempre y cuando no contravengan el espíritu de los principios contables mexicanos.⁷

⁵ Guajardo Cantú, Op. Cit. p. 23

⁶ Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. Boletín A-8. "Aplicación Supletoria de las normas internacionales de contabilidad". México D. F.: Editada por el propio IMCP, 1995, p. 1

⁷ Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., Principios

Los expertos que expiden las normas de información financiera y no financiera, tienen como objetivo actuar intergubernamentalmente y procurar la asesoría en la implantación de sistemas de normas, particularmente en los países en desarrollo y en transición de economías de mercado.

El IASC también da la opción de aplicar principios o reglas de otros países siempre y cuando sean criterios definitivos, no en proceso de estudio o auscultación, por lo que las empresas pueden utilizar los principios de contabilidad norteamericanos emitidos por el *Financial Accounting Standards Board* (FASB).

En Estados Unidos el organismo equivalente a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores es la *Securities and Exchange Commission* (SEC).

También existe el *American Institute of Certified Public Accountants* (AICPA), que se encarga de administrar exámenes a los candidatos para ingresar a ese Instituto, con conocimientos en áreas como Contabilidad Financiera, Contabilidad Administrativa, Auditoría, Impuestos y Derechos de los Negocios.

Otros organismos internacionales son la Asociación Interamericana de Contabilidad, la Asociación Interamericana de Contadores Públicos y el Instituto Canadiense de Contadores Públicos Certificados.

La Contabilidad en general es una herramienta para generar y comunicar información útil para la toma de decisiones oportunas de los diferentes usuarios de la misma. La información es en relación a la capacidad de pago de la empresa, valor de las acciones de los socios, situación financiera, etc..

de Contabilidad Generalmente Aceptados. Circular núm. 41. "Criterios sobre la aplicación supletoria de las normas internacionales de contabilidad". México D. F.: Editada por el propio IMCP, 1995, p. 2

Tomando en cuenta las diferentes necesidades de información la Contabilidad se divide en Contabilidad Financiera, Administrativa y Fiscal. La Contabilidad Financiera da información a usuarios externos, la Administrativa, a usuarios internos y la Fiscal para atender la requerida por el Gobierno. El sistema de información que comprende la Contabilidad Fiscal se organiza entorno a los datos requeridos específicamente por el fisco, ya que está orientado a dar cumplimiento a las obligaciones tributarias, lo que nos da una idea de los subsistemas de información que deben de diseñarse en un negocios para cumplir con las necesidades de los diferentes usuarios, siendo las normas de registro, criterios de contabilización, formas de presentación, etc. elementos que configuran la parte de la Contabilidad Financiera

La Contabilidad Financiera y la Fiscal generan información de eventos ocurridos en el pasado, mientras que la Administrativa se enfoca hacia el futuro orientándose entre otros aspectos al desarrollo de los presupuestos y la elaboración de costos estándar. Como mencionamos la Contabilidad Financiera está regulada por pronunciamientos emitidos por la Comisión de Principios de Contabilidad, en tanto que la Contabilidad Fiscal se regula por normas emitidas por el Gobierno (como la Ley del Impuesto sobre la Renta) y la Administrativa es regulada por preferencias y necesidades de los administradores de la empresa.

4.2. Planeación Financiera

Las empresas exportadoras e importadoras y en general cualquier entidad, tienen que estimar diversos escenarios de los posibles cambios de las condiciones económicas del país o países con los que tienen relación.

Para poder generar información financiera para el futuro se tiene que utilizar la técnica de planeación, que se define como "un conjunto de métodos, instrumentos y objetivos con el fin de establecer en una empresa pronósticos y metas económicas y financieras por alcanzar, tomando en cuenta los medios que se tienen y los que se requieren para lograrlo".⁸

⁸ Moreno Fernández, Joaquín A. Las Finanzas en la Empresa, información, análisis, recursos y planeación. México: McGraw Hill Interamericana de México, S. A. de C. V., 1989, (cuarta edición), p. 369

En cualquier empresa la planeación representa la oportunidad de sobrevivir a corto plazo, ya que por medio de este proceso se establecen objetivos y estrategias que proporcionan el marco de referencia para la operación y la flexibilidad necesaria para ajustarse, adaptarse y readaptarse.

La planeación por tanto es la indicación de lo que se quiere hacer, fijando objetivos, cursos de acción, recursos humanos y materiales para lograrlo, indicando las políticas, procedimientos y programas, los factores internos del negocios que influyen en el futuro de la empresa como el uso de capacidad instalada, número de trabajadores o factores externos como tasas de interés, de inflación, tipo de cambio.

La planeación es parte del proceso de administración de un negocio, los otros elementos, (de acuerdo a Robert Thierauf y Robert Klekamp⁹) organización, dirección y control se refieren a la estructura apropiada para facilitar el logro de objetivos, la estimulación y motivación del personal y la seguridad de que la acción se emprende de acuerdo a los objetivos, planes, etc., predeterminados y dentro de los límites de estructura de la organización, respectivamente. El proceso de administración es una red sistemática donde cada uno de sus elementos interactúan, no es un conjunto de deberes que se desarrollan en secuencia.¹⁰

Otro concepto de planeación, es el siguiente:

"La planeación es la primera etapa del sistema presupuestario en la que se deben analizar los factores que influyen en el futuro de la empresa, como por ejemplo, lo relacionado con los productos, personal, estructura financiera, condiciones de la planta y equipo, etc., considerando el entorno económico y financiero en que vive la empresa, v.gr., el mercado en que se desenvuelve la situación económica, sindical, impositiva,

⁹ Thierauf, Robert y Klekamp, Robert. Desarrollo de principios y prácticas de Administración de empresas. México: Editorial Limusa, 1993, p. 23

¹⁰ Koontz, Harold y Cyril O'Donnell. Curso de Administración Moderna, un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: McGraw - Hill, 1979, p. 78

etc., y finalizando con la preparación e implantación de un plan que determine claramente los objetivos (realistas y logrables) que deban alcanzarse y bajo qué políticas o reglas definidas para cada caso en particular, para lo que es muy conveniente se establezca un programa con procedimientos detallados en el que se señale la secuencia de acción para lograr tales objetivos.

Una buena planeación emana, por lo menos, de niveles intermedios (mandos intermedios), con la participación de todas las personas que ejerzan supervisión, lo que motivará al personal para el logro de objetivos, pues de esta forma los objetivos que se fijan son propios de ellos y no impuestos por la dirección".¹¹

La información financiera orientada a futuro (planeación), presenta dos formatos:

A) Presupuestos.- Es la información financiera orientada a futuro que refleja los planes de acción de la entidad por un año.

B) Proyecciones.- Es la información financiera orientada a futuro que reflejan los planes de acción de la entidad por un más de un año.

Esta información puede ser para propósitos especiales, es decir, se puede presentar a terceros para negociar o comerciar directamente.

Las proyecciones representan el resultado del juicio de la administración respecto al escenario más probable de las condiciones económicas.

Este tipo de información debe ser consistente con los tipos de informes presentados por la contabilidad de la empresa. El fin de esta consideración es la comparación de las cifras reales cuando ocurran con las cifras presupuestadas o proyectadas.

¹¹ Moreno Fernández, Joaquín A. Op. Cit. p. 370

Los presupuestos se distinguen de los pronósticos en que los primeros son un curso de acción establecido bajo el escenario económico más probable.

La preparación tanto de los presupuestos como las proyecciones sobre supuestos apropiados, es responsabilidad de la administración. Mientras que los supuestos deben ser consistentes con el pasado de la propia empresa y con las actividades de negocios similares, apoyados en estudios de mercado, económicos o de viabilidad u otras fuentes que puedan apoyar la objetividad de las premisas.

Para formalizar las declaraciones de los administradores y proporcionar elementos que incrementan la confiabilidad de la información prospectiva se deben de seguir los lineamientos básicos:

1.- Una nota aclaratoria en el sentido de que los resultados presupuestados y proyectados pueden tener variaciones importantes en el curso de las operaciones reales.

2.- Debe manifestarse si es información presupuestada (para períodos menores de un año) o proyectada (para períodos mayores de un año).

3.- La fecha en que se realizaron los supuestos básicos.

4.- Indicar cuál es la parte de la información basada en hechos reales y cuánta es la información basada en los supuestos.

5.- Se debe señalar si la empresa está dispuesta a actualizar la información orientada al futuro en la medida del curso del tiempo.

Para el manejo de supuestos e incluso hipótesis, la información orientada al futuro debe incluir:

- a) Principales supuestos.
- b) Principales hipótesis
- c) Indicación del efecto probable de los cambios en los principios de contabilidad utilizados en las proyecciones.

d) Cuando sea información a usuarios específicos, señalar aclarando que es posible que tal información no sea útil para otros usuarios.

4.2.1. Tipos de planes:

Para mayor comprensión del proceso de planeación tenemos los siguientes conceptos: ¹²

1. Planes personales.- Ideales, propósitos y aspiraciones de una persona, en el ámbito interno y externo de la persona, es decir, planes familiares, sociales y profesionales.

2. Planes patrimoniales.- Planeación principalmente de los excedentes financieros de las personas y de las empresas, con la finalidad de obtener el mayor crecimiento real del patrimonio, atenuando al máximo los riesgos inherentes.

3. Planes corporativos.- Es la planeación integral de las actividades de una empresa, que adoptan las siguientes modalidades.

- Planes normativos
- Planes estratégicos
- Planes tácticos.
- Planes operativos.
- Planes contingentes.

Los planes corporativos están integrados de la siguiente manera:

- Normativos.- Propósitos, políticas.
- Estratégicos.- Objetivos, estrategias.
- Tácticos.- Metas, tácticas.
- Operativos.- Metas, tácticas, programas, presupuestos.
- Contingentes.- Objetivos.

¹² Aguirre, Octavio. El Manual de Ingeniería Financiera. Curso "Reestructuración de Pasivos". México: Edición propia, 1997, p. 44

Análisis de conceptos:

Ideales : expresión, deseos, aspiraciones.
 Propósitos : Fines cualitativos.
 Políticas : Normas que regulan la actuación.
 Objetivos : Fines cuantitativos.
 Estrategias : Acciones a implementar para alcanzar un objetivo.
 Programas : Calendarización de actividades.
 Presupuestos : expresión monetaria de programas.
 Metas : Fines cuantitativos.
 Tácticas : Medios para lograr un objetivo o un meta.

De acuerdo con el Dr. Octavio Aguirre en su manual de Ingeniería Financiera, algunos ejemplos de los elementos de planes normativos y estratégicos pueden ser: ¹³

*PROPOSITOS:

- Ocupar permanentemente el liderazgo en el mercado.
- Proporcionar bienes y servicios de máxima calidad.
- Lograr un continuo crecimiento de la empresa.
- Operar con razonables índices de rentabilidad.
- Ser pioneros en la introducción de nuevas líneas de productos.
- Coadyuvar a una mejoría, en las condiciones de vida de la comunidad.
- Cooperar estrechamente con los planes y políticas gubernamentales.

POLITICAS

- El financiamiento de nuevos proyectos de inversión deberá hacerse con los recursos internos de la empresa.
- La empresa deberá a generar sus propias divisas que vaya a utilizar.
- La empresa realizará inversiones en asociadas, solo por el 15% mínimo del capital social de éstas.
- El personal que preste sus servicios durante quince años consecutivo será jubilado.

¹³ Aguirre, Octavio. Op. Cit. p. 45

- El personal que renuncie a la empresa quedará imposibilitado de retornar a esta, en los próximos diez años.

OBJETIVOS

- Lograr un crecimiento en la utilidades del 45% real durante 1999.
- Obtener un aumento en ventas del 18% real en cada trimestre.
- Mantener una proporción deuda capital en un 2% durante el año en curso.
- Vender 400,000 unidades del producto "X" mensualmente.
- Utilizar en 90% la capacidad fabril instalada durante en año 1999.
- Lograr una participación en el mercado del producto "Z" de 8% en este año.

ESTRATEGIAS

- Reducción de costos.
- Incremento en ventas.
- Incursión a nuevos segmentos, de mercado.
- Aumentar márgenes de utilidad.
- Introducción de nuevas líneas de productos.
- Ampliación de canales de producción.
- Realizar mayor publicidad.
- Mejorar la calidad de los productos de la Compañía.
- Reforzar la estructura de ventas.
- Proporcionar mayores incentivos a la fuerza vendedora.
- Reducir los márgenes de desperdicio.
- Aumentar la rotación de inventarios".

Los períodos que cubren los planes pueden ser:

Planes operativos : corto plazo, normalmente un año.

Planes tácticos : mediano plazo hasta 5 años. Son los planes base de la planeación estratégica, ya que se orientan a las principales áreas de la organización, es decir, Finanzas, Producción y Ventas.

Dentro de los procesos de planeación, es de vital importancia la planeación estratégica, ya que provee la información que ayuda a enfrentar los cambios en la empresa, tanto en el medio

ambiente externo (identificando las amenazas) como del medio ambiente interno (localizando y solucionando debilidades).

Aunque la planeación estratégica no nos da una visión exacta, nos proporciona alternativas para diferentes escenarios que se estimen.

Se recomienda elaborar proyecciones a 3 niveles: pesimista, conservador y optimista.

En tiempos de incertidumbre, la empresa cuenta con la técnica de planeación, para anticiparse a las condiciones cambiantes y tratar de evitar sorpresas.

Algunos lineamientos básicos en la política de planeación son:

14

(1) Incluir en la planeación las oportunidades de inversión que la empresa decida aprovechar, (2) el nivel del apalancamiento financiero que se desea utilizar y (3) el importe del efectivo que se piensa es necesario y pertinente pagar a los accionistas.

La empresa debe lograr con la técnica de planeación: 15

1. Hacer explícitos los vínculos entre la propuesta de inversión para las diversas actividades operativas y las alternativas de inversión (INTERACCIONES).

2. Determinar diversas alternativas de inversiones y su financiamiento (ALTERNATIVAS). Cada unidad operativa formula su propuesta de inversión y ésta se integra a un plan mayor; a éste proceso se le denomina agregación.

¹⁴ Ross Stephen A., Randolph W. Westerfield, Jeffrey F. Faffe. Finanzas Corporativas. Versión en español de José Julián Díaz Díaz. Madrid, España: McGraw Hill / Interamericana de España, S. A. U. / IRWIN, 1997 (tercera edición), p 793.

¹⁵ Ross, Stephen A., Ibid. pp 794 - 795

3. Verificar que los planes correspondan con el objetivo de la corporación de maximizar el capital de los accionistas. (VIABILIDAD).

4. Identificar lo que pasaría en el futuro de darse ciertos sucesos (ELIMINACION DE SORPRESAS).

La empresa debe de contar con un modelo de Planeación Financiera que incluya:

- pronósticos de venta
- estados financieros proforma
- requerimientos de inversión
- requerimientos financieros
- congruencia de las tasas de crecimiento de las diversas variables y de la estructura financiera base de los planes
- supuestos económicos
- desarrollo de diversos escenarios o por lo menos 3 básicos, el optimista, el conservador y el pesimista.
- análisis de las implicaciones financieras de los planes estratégicos definitivos.
- análisis financieros

Los puntos anteriores son aplicables tanto a la planeación a corto plazo como a la planeación a largo plazo, la principal diferencia es la periodicidad de los reportes, ya que en el corto plazo deben estar detallados por mes y en el largo plazo, normalmente se expresa por períodos anuales.

La técnica de planeación financiera se recomienda para todo tamaño de empresas y para empresas privadas, públicas o paraestatales, con la finalidad de apoyar al desarrollo de las mismas y a la obtención de sus objetivos, ya que al analizar sus planes de inversión, sus necesidades de fondos y la posible aplicación de los recursos se trata de evitar sorpresas. La planeación es una actividad obligada en un mundo global, que debe estar presente todos los días en la vida de un negocios

4.3. Flujo de Efectivo

Una de las funciones más relevantes en la administración financiera de las empresas exportadoras e importadoras que el posgraduado en Finanzas puede desempeñar, es la administración del flujo de efectivo y por lo tanto las decisiones que se toman a corto plazo relacionadas con el capital de trabajo,

que se define como la diferencia de los activos circulantes menos los pasivos circulantes. Los activos circulantes en una industria se componen de efectivo, cuentas por cobrar e inventarios (generalmente), que se espera se realicen en un período menor de un año y los pasivos circulantes que son las deudas a corto plazo (también menores de un año).

Lo anterior nos lleva a la importancia de las entradas y salidas de efectivo en el corto plazo, las cuales se presentan en un reporte denominado flujo de efectivo.

El flujo de efectivo está interconectado con la vida operativa de la empresa. En una industria, el ciclo empieza cuando se pagan en efectivo las materias primas y termina cuando se hacen efectivas las cuentas por cobrar.¹⁶

Los días del ciclo del efectivo se pueden determinar restando a los días del ciclo operativo los días de las cuentas por pagar. Los días del ciclo operativo se refieren a los días que tardamos en reponer los inventarios más los días en que tardamos en cobrar la cartera. Los días de cuentas por pagar es el tiempo que tardamos en pagar la mercancía que vendemos.

El tiempo de duración del ciclo de efectivo depende del giro de cada empresa y de la política financiera que se siga.¹⁷

La política financiera restrictiva implica que las deudas a corto plazo sean mayores en proporción a las deudas a largo plazo, lo que resulta en:

- mantener saldos bajos de efectivo y no invertir en títulos negociables.
- hacer inversiones reducidas en existencias (inventarios).
- no permitir ventas a crédito y por tanto cuentas por cobrar.

La política financiera flexible comprende:

- mantener saldos altos de efectivo y títulos negociables
- hacer inversiones cuantiosas en existencias

¹⁶ Ross, Stephen A., Ibid. p. 813

¹⁷ Ross, Stephen A., Ibid. p. 816

- ofrecer créditos a clientes en términos liberales, lo que resulta en mas días de plazo y por tanto un mayor nivel de las cuentas por cobrar.

El Administrador Financiero debe de identificar la política financiera más adecuada a su empresa, ayudándose de análisis de los costos que implican cada una. Por ejemplo, una política flexible tiene mayor costo porque requiere mayor inversión en efectivo, inventarios y cuentas por cobrar.

Algunos costos aumentan al aumentar el nivel de inversión en los activos circulantes, a estos costos se les denomina costos administrativos.

Un ejemplo de costos administrativos son los que se incurre al levantar mas pedidos, por tener más ventas o costos como almacenaje al tener mayores existencias.

Cuando la empresa tiene un ciclo de efectivo cuyos fondos propios no alcanzan para pagar las deudas en el plazo acordado, existe insuficiencia de fondos y se debe de recurrir al financiamiento. En otras palabras, cuando la inversión en inventarios y cuentas por cobrar es tal que no se pueden pagar las deudas para que vuelvan a surtir los proveedores y para poder vender y cobrar lo vendido, se requiere de recursos adicionales que pueden darse por medio de un préstamo o atraso en alguna obligación.

4.4. Financiamiento.

Las empresas pueden tener varias alternativas cuando necesitan fondos para la operación:

1. Generación propia.- es el excedente generado por la operación de la propia empresa después de cubrir sus necesidades de operación, antes de pago de impuestos e intereses.

2. Préstamos de instituciones nacionales o internacionales.

3. Aportaciones de socios actuales o aportaciones de nuevos socios como origen de una alianza.

Las opciones 2 y 3 pueden hacerse en forma privada con acreedores o accionistas o en forma pública emitiendo valores que se colocan entre el gran público inversionista mediante un intermediario que puede ser la Bolsa de Valores y sus agentes.

El tipo de financiamiento puede ser interno o externo.

El interno se da cuando se utiliza la generación propia, ya sea por un sobrante de efectivo o por financiarse con los acreedores o proveedores al no pagarles a tiempo.

El externo puede darse con entidades bancarias nacionales o internacionales o al suscribir un contrato de crédito, con casas de Bolsas, Arrendadoras, Empresas de Factoraje o Almacenadoras.

El nivel más adecuado de financiamiento depende de un análisis minucioso de la empresa y su entorno, considerando los recursos mencionados, tal vez combinados y dependerá de la estructura financiera que los dueños y administradores acuerden, es decir, de la decisión del nivel de deudas a corto y largo plazo que contraten.

4.5. Planeación Estratégica

La Planeación Estratégica es un técnica sofisticada de planeación.

Consiste en anticipar el futuro, analizar las posibles alternativas y cursos de acción seleccionando las mejores opciones y tomando decisiones de acuerdo con las condiciones y con los eventos que se espera que ocurran en el tiempo por venir, identificando sistemáticamente las oportunidades que sugieran en el futuro, así como los peligros que pudieran anticiparse, para tomar en el presente, las mejores decisiones, para obtener resultados en el futuro.

La Planeación Estratégica se caracteriza por tener los siguientes enfoques de la empresa:

1. Como sistema.- Ayuda a establecer las relaciones de la empresa

2. Como proceso.- Ayuda a proporcionar información y comunicarla dentro de la empresa

3. Como herramienta.- Ayuda a detectar oportunidades y amenazas y a ubicar las fortalezas y debilidades dentro de la empresa. Para evaluar las oportunidades y las amenazas hay que tomar en cuenta el entorno, con información en aspectos como:

- el mercado
- la competencia
- el sector al que pertenece
- el entorno macroeconómico
- la economía internacional.

La planeación estratégica involucra a toda la organización, por lo que es indispensable definir la misión de la empresa y no confundirla con los objetivos; para definir la diferencia se señala cuál es el valor agregado que se proporciona a los consumidores del producto o clientes del servicio y cuáles son las metas cuantitativas en ventas y en utilidades de la empresa. Algunas de las preguntas que se pueden involucrar para determinar la misión son:

- ¿qué se vende y qué se desea vender?
- ¿cuál es el negocio o campo de acción de la empresa?
- ¿qué productos y / o servicios se ofrecen al mercado?
- ¿cuál es el valor agregado que genera a sus clientes?
- ¿cuáles son los principales valores y principios que deseamos que el personal de nuestra organización siga?

El proceso de Planeación Estratégica se espera que sea un proceso de retroalimentación continua a mediano y largo plazo, con acciones, proyectos específicos, la ubicación de los mismos, su delimitación por áreas de responsabilidad y el proyecto final.

Las sugerencias del personal de la empresa son importantes, porque puede llevar a detectar un problema, definirlo y resolverlo. Hay que formar grupos de trabajo para establecer las metas, con claridad del punto de partida, los recursos, los responsables y las fechas límites de cumplimiento. Se debe

lograr que cada responsable de un área de la empresa, cuente por escrito los objetivos con fechas y metas.

Otro punto sobresaliente en la planeación estratégica de las empresas exportadoras e importadoras es la identificación de la posición de la empresa con respecto a la competencia. Para desarrollar este punto puede ayudar la siguiente información:

- organización de la competencia:
 - recursos humanos
 - procesos productivos
 - medios de comercialización
 - finanzas (poder económico, alianzas, etc.)
 - tecnología
 - sistemas de información
 - características específicas de cada producto y o servicio
 - puntos de venta
 - fuerza de venta
 - fortalezas y debilidades de la competencia en cada factor

Otros datos para complementar el entorno de la empresa son:

- mercado actual (tamaño por región)
- mercado potencial (tasa de crecimiento por región)
- segmento de mercado que se atiende y los que se desea atender
- tendencias del sector productivo al que pertenece la empresa
- variables macro económicas que inciden sobre el desarrollo de la empresa y tendencia de esas variables.
- identificación de factores que impactan en la comercialización de los productos, como costos de empaque, costos de distribución, costos de publicidad.

Cada factor debe ser evaluado y determinar si se pueden hacer mejor, tanto en tiempo como baja en costos y las acciones a seguir para lograrlo, indicando por escrito el objetivo estratégico y el responsable de seguimiento.

La Planeación Estratégica es una técnica que se sugiere para todas las empresas, no solo para las exportadoras e importadoras; debe de ser un proceso constante en la vida de la empresa.

4.6. Ingeniería Financiera

Para empresas que por la contracción del mercado nacional necesitan de un cambio y desean exportar o de empresas que ya exportan y / o importan, existen diversas alternativas para facilitar su operación evaluando los diversos planes de acción que pudieran seguir, por medio de la Ingeniería Financiera y la información orientada al futuro, con datos de la información histórica.

La Ingeniería Financiera es una técnica del ámbito financiero que ha permitido "incrementar la productividad financiera de la empresa, mediante la obtención de mayores tasas de rentabilidad de los activos y menores costos de capital".¹⁸

La Ingeniería Financiera se produce cuando el conjunto de instrumentos financieros se hace más numeroso y los bancos y los intermediarios desean ofrecer a sus clientes nuevas posibilidades de financiamiento, ofrecer a los emisores ventajosas operaciones y atraer a los inversionistas con una creciente gama de posibilidades.

Operaciones que habitualmente ha realizado la banca hoy se conocen como Ingeniería Financiera, tales como la sindicación de créditos o el aseguramiento y la colocación de una emisión de títulos, sin embargo se puede definir como "la parte de la gestión financiera que trata de la combinación de instrumentos de inversión y financiación, en la forma más adecuada para conseguir un objetivo preestablecido, o dicho de otra forma, trata del diseño y elaboración de productos financieros que tienen un objetivo específico".¹⁹

Otra razón por la que surge la Ingeniería Financiera es la inestabilidad del mercado de cambios y en los tipos de interés además de la posibilidad de insolvencia en los países y por el

¹⁸ Aguirre , Octavio. Op. Cit. p. 21

¹⁹ Diez de Castro, Luis, Juan Mascareñas Perez-Iñigo. Ingeniería Financiera. La gestión en los mercados financieros internacionales . México: McGraw - Hill / Interamericana de España, S. A., 1994 (segunda edición), p. 424

mayor riesgo en las operaciones financieras y comerciales a nivel internacional.

El uso de ésta técnica se ha desarrollado más en empresas con administración sofisticada. Su importancia es fundamental por su participación en las siguientes actividades de la empresa:

- La definición racional de las estrategias financieras
- Planeación integral corporativa.
- Facilitadora del manejo de la estructura de la deuda financiera.
- Anticipación a riesgos y oportunidades.
- Desarrollo del ingenio y creatividad ejecutiva.
- Apoyo a las decisiones de la alta dirección.
- Facilita por sí misma:
 - la máxima congruencia entre la fijación de fines y medios corporativos
 - la evaluación de la productividad financiera
 - la comprensión de parte de los administradores de la empresa de la importancia al comportamiento futuro del medio ambiente externo de la empresa.

La Ingeniería Financiera es una técnica que sugerimos se utilice para la toma de decisiones financieras en las empresas. Para los negocios que ya exportan e importan su uso en el ámbito financiero es de suma importancia, porque estas decisiones se toman en base a expectativas sobre la posibilidad de ocurrencia de eventos futuros.

El ejecutivo financiero por consecuencia se torna también más necesario y su actuación más importante. Por lo que su perfil profesional debe definirse incluyendo los siguientes aspectos:

- Capacidad de imaginación e inferencia
- Conocimientos de Administración Financiera
- Conocimientos de Economía.
- Conocimientos de Ingeniería Financiera.

El sistema de planeación de la empresa constituye el marco de referencia que define los lineamientos institucionales a considerar en el desarrollo de diversos proyectos de Ingeniería Financiera.

Aunque los factores externos a la empresa están cambiando constantemente, la planeación dará congruencia a la operación.

El uso combinado de la Planeación y la Ingeniería Financiera es para administrar el riesgo ambiental y continuar con el negocio de que se trate.

El riesgo ambiental es el que afecta los resultados de la empresa debido a cambios imprevistos en el ambiente económico en el que se desenvuelve la misma y que están fuera de su control. Ejemplo de los riesgos ambientales son los cambios de precios de las materias primas, variaciones en los tipos de cambio de las divisas usadas para comprar esas materias primas, variaciones en el tipo de cambio nacional y modificaciones en tasas de interés, tanto nacionales como del país con los que tenemos adeudos.

Si la empresa tiene problemas financieros puede evaluar diversas alternativas, planeando diversos escenarios de acción, como puede ser una alianza estratégica, la obtención de una franquicia, la obtención de una licencia, una *joint ventures* con otra empresa o la coinversión, fusión o adquisición.

La técnica de Ingeniería Financiera de la empresa con la Planeación en sus diversas modalidades (presupuestos, proyecciones): operativa, táctica, estratégica, normativa y contingente ayudará a tomar decisiones a la administración sobre el curso de acción a tomar.

Profundizando en la Ingeniería Financiera, la mayoría de las operaciones que abarca tienen su base en cuatro instrumentos básicos:

- 4.6.1. Contrato a plazos (*forward contract*).
- 4.6.2. Futuros (*futures*).
- 4.6.3. Permutas (*swaps*).
- 4.6.4. Opciones (*options*).

Estos instrumentos se pueden combinar dando origen a otros más sofisticados que se adecúan a la solución de problemas concretos.

4.6.1. Contrato a plazos

Convenio bilateral que obliga a dos partes de una transacción sobre un monto fijado y un bien preciso, a un precio y en un período determinado por las partes. Negociados generalmente en los mercados fuera de la bolsa. Un ejemplo es un contrato a plazo para protegerse de las variaciones del tipo de cambio, en el que se obligan las dos partes a realizar un intercambio determinado de divisas en una fecha futura determinada a un precio determinado.

4.6.2. Contrato de futuro

Es un contrato estandarizado para comprar o vender un monto determinado de una mercancía básica o de un activo financiero, incluyendo divisas, a una fecha determinada en el futuro.

4.6.3. Permuta financiera o *swap*

El nombre de *swap* se le da a la operación de permuta de obligaciones de pasivo en el tiempo.

Swap de divisas es una permuta de operaciones de endeudamiento en divisas distintas, en montos equivalentes. Se transfiere el capital entre las partes, al tipo de cambio del día inicial, se pagan mutuamente los importes por concepto de intereses y se recambian al vencimiento los montos principales, al cambio spot del día inicial.

Swap de tasas de tasas de interés es un acuerdo donde dos partes pactan intercambiar pagos periódicos de interés. La cantidad de pesos de los intercambios de pagos de interés se basa en algún principal predeterminado en pesos. La cantidad en pesos que cada contraparte paga a la otra es la tasa de interés periódica previamente establecida, por la cantidad del principal pactado. Solamente los pesos intercambiados entre las partes son los pagos de interés, no la cantidad de principal. Lo común es que una parte acuerda pagar a otra pagos de interés fijos en las fechas establecidas en la vida del contrato. También se pueden pactar pagos a tasas de interés que flotan con alguna tasa interés de referencia.

4.6.4. Opciones

A diferencia de los instrumentos anteriores las opciones dan a su tenedor el derecho de hacerlo, no la obligación de ejercerlo. Por tener el derecho el tenedor de las opciones paga un precio que le permite ejercerlo cuando la situación le sea favorable. El valor neto de la opción en la fecha de expiración sera igual al valor de mercado que tenga en dicho momento menos la prima pagada.

Cuando un activo financiero tal como un contrato a futuro o un contrato de opciones, tiene un valor que se deriva a partir del derecho que confiere sobre algún activo de base, tal como un divisa extranjera, se constituye el derivado. Existe un mercado de derivados en los cuales se negocian este tipo de activos financieros. En México inició su operación el Mercado Mexicano de Derivados (MEXDER) a partir del 15 de diciembre de 1998.

4.7. Finanzas Internacionales

Las Finanzas Internacionales son un subcampo internacional de las Finanzas, que tiene como atención los problemas a los cuales se enfrentan los administradores cuando los tipos de cambio varían y cuando participan en inversiones o en solicitudes de préstamos de fondos en el extranjero.²⁰

Los beneficios del conocimiento de Finanzas Internacionales son, entre otros, que las personas que toman decisiones sobre la obtención y aplicación de recursos de las empresas, al conocer el entorno internacional pueden de alguna manera, decidir las posibilidades de afectación de los eventos internacionales y tratar de elegir el rumbo de las actividades. Algunos de los factores internacionales que son básicos conocer de los países con los que tenemos relación comercial son los tipos de cambio, las tasas de interés, las tasas de inflación, el producto interno bruto, la población total, la población económicamente activa y el ingreso per capita en forma general y si hay indicadores del sector con el que competimos al exportar los productos, es mucho mejor.

²⁰ LEVI Maurice D.. Finanzas Internacionales. México: McGraw-Hill Interamericana Editores S. A. de C.V., 1997, p. 1

Las Finanzas Internacionales van de la mano con el Comercio Internacional, el cual se ha incrementado con los tratados comerciales y la globalización de los mercados de productos y financieros.

También existe el riesgo país y el cambiario que ya comentamos, pero que para las empresas exportadoras e importadoras, cualquier variación no esperada puede ocasionar que los servicios y productos no se vendan con el margen de utilidad esperado, repercutiendo en los resultados de la empresa.

Otro riesgo para las empresas exportadoras e importadoras, son la incertidumbre de una imposición tributaria o cambios en las tarifas o cuotas de importación. Variación en subsidios de productos locales y los impuestos de distintas tarifas aduanales.

En el medio financiero para tratar de reducir los riesgos derivados de realizar operaciones en el extranjero, se han diseñado instrumentos de protección o de cobertura cambiaria, seguros para los créditos y se han desarrollado cartas de crédito para los pagos a (o del) extranjero.

Otro aspecto que ya comentamos y que afecta a las Finanzas en general es la globalización en los mercados financieros, que ha facilitado la inversión extranjera apoyada en la eficiencia de las transferencias bancarias por medio de equipos de cómputo cada vez más sofisticados. Dentro de éstas inversiones, están las del mercado de dinero, el mercado de bonos, el mercado de acciones, el mercado de bienes raíces y las inversiones en negocios internacionales.

En México es sobresaliente cómo se ha propiciado la inversión extranjera y en ocasiones ha llegado a ser mayor, según la rama de actividad, que la inversión nacional. La globalización ha ocasionado la expansión de la inversión extranjera internacional y en respuesta a un aumento de instrumentos financieros para invertir, como los fondos de inversión.

El flujo de capitales que resulta de la inversión extranjera en instrumentos de inversión y en diferentes localidades, hace que las tasas de rendimiento se movilicen de manera más interrelacionada, buscando dar al inversionista mayor seguridad y rendimiento en sus inversiones.

Otro tipo de inversión extranjera como se menciona en el capítulo I, es la inversión extranjera directa, que es la que da origen a las empresas multinacionales.

En 1993, las Naciones Unidas estimaron que había 35,000 corporaciones multinacionales y que las 100 más grandes de éstas posiblemente eran responsables por \$3.1 billones de dolares o aproximadamente 16% de los activos productivos del mundo.²¹

Entorno al tema de las multinacionales hay mucho que comentar e investigar, ya que se ha cuestionado la dominación que alguna de ellas tienen en la economía política de los países, en la creación de fuentes de trabajo y no obstante estos factores, en la explotación de los trabajadores y en el control de los mercados internacionales e inclusive en problemas de la contaminación del medio ambiente.

Las multinacionales se han multiplicado gracias a los tratados internacionales y se han fortalecido por medio de alianzas estratégicas internacionales para lograr más penetración en los mercados mundiales.

Con las facilidades a la inversión extranjera en México, la llegada de empresas multinacionales puede poner en riesgo a las empresas exportadoras e importadoras establecidas, por lo que sus administradores deben de evaluar constantemente las opciones que tengan para competir. La parte financiera de la evaluación debe de contener los factores en los cuales se sustentan los riesgos de las inversiones, los riesgos del comercio y el de los préstamos, en su caso. Para las empresas que decidan seguir el ejemplo de las multinacionales, el análisis de la inversión en el extranjero debe de incluir métodos para reducir el riesgo.

Otros temas de las finanzas internacionales y que se recomienda conocer para la evaluación del proyecto de inversión en el extranjero son:

²¹ LEVI Maurice D., Op. Cit. p. 17

- tipos de cambio
 - exportaciones, importaciones y los tipos de cambio
 - balanza de pagos como registro de la oferta y la demanda de divisas
 - factores que afectan a los tipos de cambio
 - inversión extranjera
 - inflación
 - tasas de interés
 - precios del petróleo
 - volatilidad de los tipos de cambio

- los mercados de divisas

- la administración de la exposición y riesgo cambiarios

- las inversiones y financiamientos internacionales
 - proyectos de inversión internacionales
 - flujos de efectivo con préstamos o inversiones internacionales
 - seguros a las exportaciones
 - seguros de créditos
 - seguros para las inversiones
 - riesgo país (medición y reducción)
 - instrumentos de inversión internacional
 - fuente de recursos internacionales

- las principales regulaciones internacionales e instituciones que norman el Comercio y las Finanzas Internacionales
 - reglas de la OMC para el intercambio de bienes y servicios
 - reglas aplicables a la inversión extranjera, al amparo de los tratados internacionales
 - El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, su funcionamiento e importancia en el sistema financiero internacional,

- mecanismos y tecnologías disponibles para la transferencias de fondos.

Otro tema implicado en las Finanzas Internacionales es el mercado internacional de acciones, ya que las acciones pueden ser emitidas y cotizar en el mercado nacional de valores y ser ofrecidas internacionalmente, ampliando el rango de accionistas a los que se les puede ofrecer el título por medio de bolsas locales o mercados de telecomunicaciones

internacionales. Un ejemplo del acceso a mercados internacionales es el de valores de los EUA, las empresas que desean cotizar en dicho mercado y que no pertenecen al país, reciben del banco o bancos de inversión que organizan el lanzamiento de las acciones, recibos sobre los títulos emitidos. Los recibos se denominan ADRs (*American Depository Receipts*) y pueden referirse a una acción depositada, a parte de la misma o a varias acciones. El sistema de ADRs existe en varios mercados de valores extranjeros.

Para realizar las operaciones internacionales en los diversos mercados de divisas y acciones, existen diversos sistemas de telecomunicaciones conectados entre sí, que a su vez comunican a los diferentes intermediarios. Un ejemplo de sistema de telecomunicación es el SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*), que garantiza a sus asociados rapidez, seguridad y bajo costo de las transacciones a lo largo de las 24 horas del día.

Algunos operadores de estos sistemas tienen enfrente de ellos hasta cuatro pantallas, de las que una corresponde al sistema telefónico a base de números y páginas que se activan digitalmente y otras pantallas para los sistemas Reuters y Telerate, que muestran la información multidivisa, precios contado y a plazo, depósitos y noticias en general y la cuarta pantalla con información interna. Las pantallas están incorporadas al sistema de telecomunicaciones mediante un sistema operativo mientras que las impresoras registran las operaciones, confirmaciones y diálogos y en una cinta magnética se registra lo contratado por teléfono.

De lo anterior observamos como los avances tecnológicos contribuyen a la globalización de las finanzas y los capitales.

4.8. Valor de las decisiones financieras en el tiempo

Para tomar las decisiones financieras en las empresas es indispensable tomar en cuenta el valor del dinero en el tiempo, ya que una alternativa que pudiera ser atractiva puede descartarse si tomamos en cuenta el valor de la inversión de recursos hoy contra los recursos que pudiéramos erogar posteriormente.

El concepto del valor en el tiempo es especialmente útil para decisiones de presupuestos de capital, compras de mercancía, análisis de cuentas por cobrar y por pagar, acuerdos de fusiones, adquisiciones o financiamientos con sociedades de inversión de capitales (SINCAS).

Los principales conceptos que se manejan sobre este tema son:

- valor actual neto
- valor futuro (simple o compuesto)
- valor actual y descuento
- capitalización
- renta perpetua
- anualidades

4.9. Análisis financieros

Los conceptos anteriores de valor actual neto, etc., se aplican a análisis de presupuestos de capital (inversión) relacionados con los flujos de caja.

Otros métodos de análisis de los presupuestos de capital son:

- período de recuperación de la inversión
- rentabilidad contable promedio
- tasa interna de rentabilidad.

4.9.1. Análisis financiero complementario

El análisis complementario para los estados financieros actuales o proforma y a los presupuestos de capital agrupan a los indicadores de:

- liquidez
- actividad
- apalancamiento
- rentabilidad
- valor de mercado
- valor de la empresa

El índice de liquidez se refiere a la facilidad y rapidez con que los activos circulantes (cuentas por cobrar, inventarios,

etc.) pueden convertirse en efectivo. El indicador de liquidez mide la solvencia a corto plazo.

La solvencia es la capacidad de la empresa para pagar sus deudas u obligaciones a corto plazo.

Los indicadores de actividad nos dan una idea de inversión en los activos de la empresa y la eficiencia de la administración sobre esos activos, como pueden ser las cuentas por cobrar y los inventarios.

El apalancamiento se refiere a determinar la dependencia del financiamiento externo en relación a la inversión de los accionistas.

Rentabilidad se refiere a evaluar si la empresa genera utilidades o beneficios a los inversionistas mayores que la que ellos pudieran lograr para su inversión en el mercado de capitales.

El indicador de valor de mercado se refiere al precio de las acciones en el mercado de valores, lo que da una idea aproximada del valor de los activos de la empresa, siempre y cuando sea una bolsa eficiente que refleje todos los hechos pertinentes en relación a la empresa.

4.9.2. Valuación de empresas

La determinación del valor de una empresa es muy importante pero depende del giro de negocio, debe de responder a diversas valuaciones, por ejemplo, no es lo mismo valuar una fábrica, con su maquinaria y equipo, que una casa de bolsa, e inclusive una empresa con pérdidas que otra del mismo giro con utilidades.

La valuación de empresas se realiza con diversos fines, entre los principales esta la venta de las mismas, las fusiones, la emisión de acciones, tal vez para el cambio de una deuda por participación en el capital social, etc.. Además involucra diversos valores como los activos fijos que se tengan, como puede ser un edificio, maquinaria, el crédito mercantil, los flujos de efectivo que el ciclo del negocio puede generar y las utilidades futuras entre otros.

La valuación debe basarse en información histórica, y proyecciones; los datos sobre la primera es por ejemplo, sobre el nacimiento de la empresa y su evolución, socios, estructura administrativa y operativa, participación de la empresa en el mercado real y potencial y posición comparativa contra sus competidores, capacidad productiva instalada y usada, valor y vida útil de activos fijos, estructura de activos y pasivos, tasas de rentabilidad y de productividad, niveles de liquidez y otros análisis financieros como los mencionados en el inciso anterior e información legal, en cuanto a patentes, marcas propiedad de la empresa, contratos sindicales y leyes y reglamentos aplicables al aspecto fiscal de la empresa. Los datos sobre el segundo tipo de información se definen con la administración de la empresa y sus premisas de desarrollo sobre los principales aspectos de ventas, costos de venta, de producción, utilidades, flujos de efectivo e inversiones.

Para la valuación de una empresa se sugiere que intervengan personas capacitadas. En México existen despachos de asesores o departamentos especiales en las Instituciones Bancarias. Los administradores de una empresa también pueden hacer el ejercicio de valuación tentativa de la empresa, siempre que se tenga información muy completa del entorno económico y de los aspectos internos de la empresa, con participación de empleados de las diversas áreas de la empresa que den la información que se requiera.

Como mencionamos anteriormente un indicador de valor es el precio de las acciones, cuando se cotizan en bolsa, mismo que depende de las fuerzas del mercado. Cuando las empresas no emiten acciones que se colocan en bolsa, tiene la opción de utilizar diversos métodos y evaluar cuál es el más adecuado. Algunos criterios que se pueden considerar para valorar empresas son: ²²

1. Valor nominal ajustado por la inflación.- se refiere a la actualización del capital inicial aportado, tomando en cuenta la inflación.
2. Valor contable.- se refiere al valor contable, considerando los activos revaluados. (activos - pasivos)

²² Aguirre, Octavio, Op. Cit. p. 87 a 112

3. Capital contable ajustado por capacidad utilizada de activos.- es una variante del método anterior ajustando el valor de los activos revaluados de acuerdo a su utilización.

4. Valor de realización.- considera el valor de realización en el mercado de los activos.

5. Utilidades actuales.- es reconocer la capacidad generadora de utilidades de la empresa, determinando la utilidad promedio anual y un factor por acción.

6. Utilidades estimadas.- considera una proyección de utilidades y su valor actual, determinando un factor por acción.

7. Flujos de efectivo.- se basa en proyección de flujos de efectivo, descontados y durante la vida económica de los activos.

8. Flujos de efectivo menos pasivos.- es una extensión del anterior, deduciendo el valor real de los pasivos.

El método de valuación de la empresa también implica la cuantificación del crédito mercantil, lo que a su vez requiere de una valuación especial de los aspectos intangibles como la imagen de la entidad, eficiencia, posición estratégica, administración, etc..

El valor de la empresa debe tenerse siempre presente para poder aprovechar las alianzas, fusiones, adquisiciones, reestructuración de pasivos u otras oportunidades, principalmente considerando que la dinámica de las empresas es mayor con la apertura comercial y el aumento de competidores.

Finalmente subrayo que el proceso de planeación se da en las empresas para seguir exportando, como medio de control de sus operaciones, no obstante para ampliar sus mercados de exportación o introducir un nuevo producto a ese mercado, debe existir un proyecto de exportación.

La exportación requiere amplia información, de métodos y técnicas de investigación unidos a la experiencia y práctica de años.

Las técnicas mencionadas en este capítulo son conocimientos indispensables para los administradores financieros de las empresas exportadoras e importadoras en México, independientemente del tamaño.

Aunque la sofisticación de la técnica de Ingeniería Financiera, puede implicar para empresas micro, pequeñas y medianas, la alternativa de recurrir a asesores independientes.

Inclusive para la actualización del conocimiento en estos temas el posgraduado en Finanzas requiere de capacitadores muy especializados y con experiencia, que puedan transmitir la misma, por lo que la actualización de profesores debe ser un factor a tomar en cuenta colateralmente a la adecuación de los planes de estudio en el área de Finanzas.

4.10. El Proyecto de Exportación.

Aunque actualmente cada año, se suman empresas al proceso de exportación, también se retiran, por lo que considero importante mencionar que una labor del posgraduado en Finanzas que trabaja en el área Financiera, conjuntamente con los integrantes de la administración de las empresas exportadoras e importadoras, es evaluar constantemente el proceso de exportación, además de la posibilidad de otros proyectos. A continuación menciono los elementos de las dos opciones.

De los puntos que deben investigarse para realizar un proyecto de exportación tenemos:

1. Marco nacional y mundial (marco de referencia).
2. Selección del producto de posible exportación.
3. Descripción del producto (características).
4. Empresa o empresas productoras.
 - 4.1 Descripción y tamaño de la empresa.
 - 4.2 Capacidad Instalada del producto.
 - 4.3 Proceso de producción.
 - 4.3.1. Materias primas.
 - 4.3.2. Mano de obra.

- 4.3.3. Otros insumos.
- 4.3.4. Maquinaria y equipos.
- 5. Nivel tecnológico a nivel internacional (grado de competitividad).
- 6. Costo de producción total
 - 6.1. Materia prima.
 - 6.2. Mano de obra.
 - 6.3. Gastos de producción.
- COSTO DE DISTRIBUCION Y VENTA
- 6.4. Suma = Cotización Nacional.
- 7. Precio de venta nacional.
- 8. Margen de ganancia.
- 9. Mercado nacional.
 - 9.1. Canales de distribución.
 - 9.2. Ventas nacionales.
 - 9.3. Competencia nacional y sus características.
 - 9.4. Consumo aparente.
- 10. Capacidad y conciencia exportadora.
 - 10.1. Capacidad financiera de la empresa.
- 11. Mercados internacionales.
 - 11.1. Competencia internacional.
 - 11.2. Países competidores.
 - 11.3. Cotizaciones internacionales (precios a que venden otros países y comparación con el nuestro).
- 12. Selección del mercado-meta.
 - 12.1. Trámites y legislación aduanera del país-meta.
 - 12.2. Trámites nacionales y programas de fomento y asesoría en vigor.
 - 12.3. Obstáculos para exportar.
 - 12.4. Transporte y sus costos (elección).
 - 12.5. Contratos y forma de pago.
 - 12.6. Incoterms.
 - 12.7. Financiamiento, sus trámites y opciones. (BANCOMEXT, Carta de Crédito Doméstica, NAFINSA, Banca Privada, etcétera).
- 13. Tratamiento arancelario a nuestro producto y restricciones sanitarias en el país - meta.
- 14. Condiciones de empaque, embalaje y etiquetado.
- 15. Canales de distribución, almacenamiento y promoción.
- 16. Conclusión y recomendación final." 23

4.10.1. Evaluación de la capacidad exportadora:

Cuando se ha tomado la decisión de exportar es indispensable que la capacidad de producción existente sea evaluada con la

²³ Ortiz Wadgymar, Arturo, Op. Cit. p. 208

capacidad de exportar el producto en cuestión en forma periódica, debido a que tanto los gobiernos, la competencia y los productos cambian en el tiempo.

Debe evaluarse la presencia de incentivos económicos y / o políticos que favorezcan la exportación del producto, además de los elementos abajo anotados.

Factores a evaluar:

1. ¿Cuál es la importancia del producto a nivel de generación de divisas al país? :

- ¿tiene incentivos económicos otorgados por el gobierno que favorezcan la exportación?
- ¿el producto es considerado estratégicamente importante?
- ¿cuál es el grado de reglamentación y control gubernamental sobre su posible exportación?

2. Evaluación de la demanda interna del producto en relación de la oferta.

Si el país produce una mayor cantidad a la demanda, existe mayor oportunidad de sostener la exportación, que en caso contrario.

3. ¿Cuál es la importancia de la empresa en la generación de empleos en la zona de su domicilio de ubicación y del país?. De ser positiva la respuesta es más factible que la generación de empleos se ve favorecida con incentivos gubernamentales.

4. ¿Cuál es el origen de la materia prima para la elaboración del producto?

Si para la fabricación de un producto se emplean materias primas importadas, puede darse el caso de que en tiempo de crisis económicas el abastecimiento se vea limitado. Por el contrario si las materias primas son de origen nacional, el relativo valor agregado obtenido y consecuentemente la mayor capacidad generadora de divisas, adquiere mayor relevancia.

5. Evaluación de deudas con el exterior en relación de las cuentas por cobrar generadas por las exportaciones

Este factor es en función de la empresa o país y se evalúa la generación de divisas obtenidas por las exportaciones para dar servicio a las deudas que se tengan en moneda extranjera. Esta medida es fundamental cuando existen riesgos de devaluaciones. También si se generan divisas que tiene importancia a nivel nacional, se incrementa la posibilidad de que el gobierno interfiera en el control de las exportaciones y / o los flujos de efectivo que se deriven a fin de asegurar su repatriación en lugar de permitir su uso para el pago de deudas externas. A nivel de empresa a mayor generación de divisas para dar servicio a una deuda extranjera, mayor importancia para sostener la exportación del producto.

6. Evaluación de los contratos de exportación en relación al riesgo de que los gobiernos intervengan en la fijación de precios internacionales controlados.

Este factor es en relación a los mercados que va a servir, es decir, si se establecen precios y condiciones de venta bajo términos normales de mercado, se corre menos riesgos de ser modificado por un gobierno, que un contrato que establezca condiciones de modificación unilaterales para el comprador extranjero.

Un contrato que establezca la facilidad de que cualquiera de las partes pueda darlo por cancelado o eximirlo del cumplimiento de obligaciones es un factor crítico. Es preferible que se incluyan en el contrato elementos que eliminen la incertidumbre en los cumplimientos como precios fijos, volúmenes y tiempos de entrega acordados.

7. Evaluación de los cambios en los controles gubernamentales por la aceptación de un tratado internacional.

Los tratados internacionales normalmente traen consigo la determinación específica sobre el monto de aranceles que se irán disminuyendo para los productos incluidos en los acuerdos, por lo que es muy importante saber cómo afecta la apertura comercial en el comercio del producto a exportar.

4.11. Tecnología

Las empresa exportadoras e importadoras deben evaluar constantemente que el producto y servicio que ofrece puede continuar en el mercado y si es posible incursionar en otros mercados tanto locales como extranjeros y evaluar que su producción sea suficiente para abastecer la demanda de su producto.

Cuando una empresa ha decidido internacionalizarse, la tecnología representa un elemento fundamental en la decisión de donde, que producto y cuánto se puede abastecer en el mercado extranjero.

La tecnología se define como la "sistematización de los conocimientos y prácticas aplicables a cualquier actividad, y más corrientemente a los procesos industriales".²⁴

La tecnología puede verse como una parte o todo un sistema de producción, cuando se refiere a procesos de manufactura. También puede verse como producto terminado.

Existen diversos tipos de tecnología: 25

1. Tecnología de producto.- es el conocimiento para hacer un producto.
2. Tecnología de proceso .- es el conocimiento usado en el proceso de elaboración de un producto, incluyendo la organización de la compra de maquinaria y equipo necesarias para ese proceso de producción.

²⁴ Enciclopedia Salvat. Diccionario. Gráficas Estella, S. A., Navarra, España, 1971, p. 3,141

²⁵ Dara Khambata, Riad Ajami. International Business, Theory and Practice. Estados Unidos, Nueva York: Macmillan Publishing Company, 1992, p. 550

3. Tecnología de dirección .- Es el conocimiento utilizado para activar un negocio incluyendo las habilidades de administración que hace a la empresa un negocio competitivo.

Por sus características la tecnología puede dividirse en: ²⁶

1. Tecnología pesada .- Maquinaria y equipo físico, productos principales o conocimientos para usar las máquinas y / o equipos.

2. Tecnología de habilidades.- Dirección, mercadeo, organización financiera y técnicas de administración que pueden cambiarse con la maquinaria y equipo para servir a las necesidades del usuario.

3. Tecnología propia.- Es la tecnología propiedad de un individuo o de una organización. Puede estar bajo la forma de una patente o secreto industrial.

4. Tecnología ajena .- Conocimientos basados en una técnica escrita, maquinaria o equipos y servicios que pueden ser copiados pagando los derechos de autor.

5. Paquete tecnológico o tecnología de sistema.- Tecnología controlada en la que solo el dueño puede transferir una parte del paquete o sistema.

6. Tecnología en partes.- Es la que se encuentra separada de un sistema total que proporciona un proveedor.

Los conocimientos que implica la tecnología pueden irse actualizando y tenemos el desarrollo tecnológico. También tenemos la invención de un conocimiento nuevo que puede ser aplicado en la industria o los negocios. La innovación es un conocimiento nuevo que se introduce en un área de mercado. Y finalmente la difusión que aparte de introducir un conocimiento nuevo es hacerlo llegar a un mercado específico.

²⁶ Dara Khambata, Riad Ajami. Op. Cit. p. 500

El desarrollo tecnológico normalmente se protege por medio de patentes, aunque es usual que la patente tenga un tiempo determinado y el principal recurso que tiene una empresa para el desarrollo de la tecnología es la investigación y desarrollo.

Cuando una empresa decide establecer en el extranjero un área de investigación y desarrollo, es principalmente porque sus avances tecnológicos se pueden transferir y hacer más fáciles los productos, modificando procesos para los mercados locales, traspasando una ventaja competitiva a una empresa afiliada o subsidiaria mediante la venta de la tecnología o la asistencia técnica.

La transferencia de tecnología es un tema de controversia en la que tenemos diversos comentarios:

De acuerdo a James D. Theberge en su libro de economía y desarrollo afirma que para países en desarrollo no implica solo una elección de la técnica más moderna, sino en decidir entre varias técnicas alternativas ²⁷. Además de que los principales obstáculos que hay que superar son las malas comunicaciones, la falta de acceso a las ideas e información y los limitados horizontes de experiencia por una parte, así como la falta de iniciativa empresarial por otra.

James D. Theberge ya hace algunos años mencionaba lo anterior y sugería que en los países en desarrollo, debía existir una guía de economistas, ingenieros y administradores para determinar qué industrias podrían hallar el mercado para sus productos, dada la pobreza prevaeciente e identificar el modo de abastecerlo a costo razonable, debido a la escasez de recursos de todo tipo. Según sus palabras las empresas necesitan orientación sobre los métodos para organizar la investigación industrial y en el área de la transferencia de tecnología elaborar una estrategia pero sin olvidar los problemas mencionados.

Actualmente sigue la escasez de recursos para la mayoría de las empresas mexicanas y para las de países en desarrollo,

²⁷ Theberge, James D. compilador. Economía del Comercio y Desarrollo. Buenos Aires Argentina: Amorrortu Editores. Argentina, 1968, p. 492

presentándose la oportunidad para los profesionales en la Contaduría junto con otros profesionales de apoyarlas para evaluar las posibilidades futuras de los negocios e inclusive para tratar de que permanezcan, de evitar el cierre de muchas entidades.

La transferencia de tecnología implica por lo tanto añadir factores como habilidades y objetivos de las partes involucradas y elementos socio culturales del medio ambiente disponibles en la ciudad donde llegará, la planeación, diseños disponibles para el personal entrenado, ingeniería de control de calidad y soporte técnico por proveedores locales, transacciones gubernamentales y evaluación de la protección de la propiedad de la tecnología.

En relación a este último punto, cuando existe restricciones de los gobiernos a la transferencia, ésta puede darse vendiendo directamente la tecnología a otra firma en lugar de vender el producto que resulta de usarla y los contratos que resultan de esta forma pueden tomar la forma de licencias o contratos de administración.

La Transferencia de tecnología puede darse de diversas formas:

- Alianza con un socio o extranjero que proporcione la tecnología.
- Compra en el extranjero de maquinaria y equipo.
- Formación profesional de recursos humanos por medio de cursos en el exterior al personal local.
- Asistencia técnica del extranjero.
- Programas Internacionales de Cooperación técnica.
- Información documentada de acceso libre como libros, revistas, manuales.
- Contratos de suministros de información no libre, como licencias sobre patentes, contratos de franquicias y usos de marcas.
- Asistencia técnica directa del extranjero o de servicio y de administración.

En la evaluación financiera de la tecnología que se tiene y en la de cualquier proyecto de internacionalización, el posgraduado en Finanzas es un profesional adecuado para planear la obtención y aplicación de los recursos de la empresa, tanto en el diario ejercicio de la administración financiera como en la evaluación de los planes a largo plazo.

Algunos aspectos importantes de la historia de la tecnología y que el posgraduado en Finanzas en ejercicio de su profesión debe de saber, para participar en la evaluación de los planes generales de la empresa y especialmente en los financieros se mencionan a continuación.

El desarrollo tecnológico y la actividad científica en México ha tenido una trayectoria de atraso y dependencia de la economía.

Hasta los años treinta se empieza a impulsar un desarrollo económico y también inicia un incipiente desarrollo tecnológico.²⁸

Las acciones del Estado en favor de la industrialización acelerada para apoyar el plan de sustitución indiscriminada de importaciones dio la oportunidad a desarrollar ciertos aspectos de la investigación científica, pero en el campo tecnológico se dio acceso libre al acervo mundial de los conocimientos, originando que las actividades tecnológicas se condicionaran al proceso de industrialización y al importarse la maquinaria, la tecnología se importaba.

Los vínculos con el exterior no cambiaron después de la segunda guerra mundial y se constituyó una dependencia respecto al exterior.

Intentos de cambiar esta dependencia y promover la ciencia y tecnología nacionales, es el establecimiento del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT).

Para los setentas, el CONACYT se vinculó a la política Nacional, firmando el Plan Nacional de Ciencia y Tecnología.

²⁸ Wionczek, Miguel S., Gerardo M. Buen, coordinador. La Política de Ciencia y Tecnología en México. Opciones de Política Económica en México después de la devaluación. México: Editorial Tecnos. S. A., 1977. Primera impresión, pp. 233 - 245

Por otra parte, para que una empresa elija la tecnología que usará en los planes en los que invertirá en su internacionalización vía transferencia de la misma, se sugiere evaluar los siguientes aspectos: 29

- Capacidad de producción.
- Facilidad de distribución.
- Costos de producción.
- Disponibilidad de información sobre tecnologías similares.
- Tamaño del mercado al que irá el producto.
- Evaluación de la inversión en máquinas automatizadas o semi-automatizadas (tomando en cuenta la capacidad de producción).
- Fuentes de mano de obra.
- Mantenimiento, control de calidad y métodos de trabajo.
- Tiempo de respuesta de la producción a la fluctuación de la demanda del producto que se ofrecerá al nuevo mercado.
- Costos de capacitación del personal que utilizará la nueva tecnología.
- Relaciones laborales.
- Imagen o prestigio de la fábrica (en caso de una alianza o compra de la fábrica).
- Localización de la planta.
- Plan organizacional.
- Disponibilidad de materias primas (proveedores alternativos).
- Disponibilidad de mano de obra.
- Medio ambiente sociocultural.
- Variables políticas.
- Medio ambiente económico del país al que se transferirá la tecnología.
- Influencia de la tecnología en el medio ambiente en el que se introducirá.
- Ventaja competitiva.
- Evaluación del precio de transferencia de la tecnología, conveniencia de contratos, asistencia técnica, alianzas.
- Evaluación de los recursos financieros de todos los conceptos mencionados.
- Riesgos cambiarios del país extranjero donde se invertirá.
- Leyes internacionales impositivas.
- Experiencia en la curva de producción en cada país.
- Investigación de leyes sobre la protección de la propiedad de la tecnología como pueden ser las patentes.

Sobre este último punto existen diversas formas de proteger la propiedad de la tecnología :

29 Dara Khambata, Riad Ajami. Op. Cit. p. 502

1.- Obteniendo una patente ya sea sobre el proceso de manufactura que dará origen a un producto nuevo o al propio producto. Investigando la duración de la patente en el país de introducción.

2.- Otro medio son los derechos de autor, por medio de los cuales se protege los conocimientos involucrados en el texto o método que se use, o la protección del conocimiento involucrado en los procesos de los productos.

3.- El secreto tecnológico es otro método de protección y consiste en mantener oculto el conocimiento y firmar contratos en los que una fórmula o proceso son secretos y se requiere de asistencia tecnológica en el caso de transferencia de la tecnología. Un ejemplo es el mercadeo de la Coca Cola en todo el mundo.

Finalmente se debe agregar la evaluación de los aspectos de protección al medio ambiente y legislación existente en el país donde se transferirá la tecnología.

o

Otro aspecto es cuando la tecnología se adquirirá, que es el caso de la mayoría de las empresas mexicanas que quieren actualizarse y aumentar el abastecimiento de los mercados locales o extranjeros.

La primera etapa es el análisis de la tecnología a adquirir y el objetivo de esa decisión.

En las empresas mexicanas la adquisición de tecnología se deriva principalmente de la necesidad de competir con los mercados locales en calidad, tiempo de abastecimiento, precios de venta y reducción de costos. Otro factor que ha promovido la transferencia de tecnología es la alianza con empresas extranjeras al no tener otra alternativa para sobrevivir o mantener su liderazgo en el mercado local y tal vez con fines de surtir mercados extranjeros y convertir a los negocios locales en maquiladoras.

En relación a las maquiladoras tenemos que por un tratado de nuestro país con Estados Unidos desde 1966 las empresas estadounidenses pueden establecer plantas en el norte de

México, que exportan sus productos a Estados Unidos y reciben exenciones especiales en las restricciones mutuas al comercio exterior. Las materias primas pueden ser importadas por Estados Unidos sin aranceles o restricciones. Los estados Unidos gravan con aranceles el valor agregado, no el valor total de los bienes que salen de México.

Además de la evaluación tecnológica hay que evaluar los aspectos económicos, financieros y legales (incluye el contractual).

Cuando es elegida la tecnología, se define la forma de adquirirla. Puede ser por medio de desarrollo propio o por compra de tecnología nueva.

Cuando es por desarrollo propio se evalúa la posición competitiva de la empresa y de la capacidad tecnológica de la empresa y del país, oportunidades para entrar al mercado y la disponibilidad de la tecnología en otros países.

Sobre la transferencia de tecnología de otros países se investiga si existen otros licenciados en el país local y si su transferencia es limitada y si es especial para el medio mexicano.

Si las materias primas que requiere existen en México y si hay competencia y en todo caso, el tamaño de la planta.

La tecnología que se desarrolla internamente debe evaluarse para determinar si somos fuertes y nos conviene copiar lo existente en el país para mejorarlo.

En el caso de debilidades de nuestra tecnología, la consultoría con firmas nacionales o extranjeras puede ser una alternativa y acelerar el proceso de refuerzo y asimilación. Comprar selectivamente algunas tecnologías es otra opción para fortalecer los conocimientos propios de la empresa o realizar una alianza con el proveedor de la tecnología.

Un método para analizar los elementos de un sistema tecnológico y su interacción para el logro de resultados es

IDIEPC, que significa investigación, desarrollo, ingeniería, equipo, producción y comercialización.³⁰

Consiste en que "cuando uno de estos elementos tiene un grado inferior al alcanzado por otros en el mismo sistema, éste acude a otros sistemas a satisfacer esa necesidad de conocimientos originando la transferencia, de esta forma el propio sistema tecnológico puede desarrollar el conocimiento basado en su propia infraestructura, o acudir a otros muchos sistemas diferentes niveles de excelencia hasta encontrar lo que se ajuste a sus necesidades".

En otras palabras es analizar la investigación, desarrollo, ingeniería, producción y comercialización en relación con la competencia, determinar las fuerzas y debilidades de la empresa en cada concepto y tratar de mejorar los resultados del negocio.

La evaluación financiera de adquisición de tecnología, en la que puede participar el posgraduado en Finanzas tiene los siguientes aspectos:

1. Evaluación cotidiana vía los planes operativos de la empresa, por medio del control de planes en relación a las adquisiciones proyectadas a corto plazo.
2. Evaluación del proyecto de inversión de la adquisición de tecnología de otro país.
3. Evaluación de transferencia de tecnología a otro país.

Algunos aspectos de la transferencia de tecnología ya fueron mencionados, por lo que me referiré a la adquisición de la misma. Los elementos a considerar en la evaluación financiera para la compra de tecnología son:

³⁰ Giral, José B., Sergio González P., Georgette Coamaño P. Estrategia Tecnológica Integral. Investigación de los Autores para la empresa Texel, S. A. de C. V. Trabajo especial de las tareas de rescate del Grupo Pliana, S. A. de C. V., segunda edición. México, 1987, p. 56

1. Precio de los activos fijos a adquirir.
2. Aumento o reducción de costos fijos y variables derivados de la adquisición.
3. Capital que tiene la empresa para invertir en la adquisición o evaluación de préstamos bancarios o de alianzas con el proveedor de la tecnología o de la adquisición de una franquicia o licencia.
4. Rentabilidad del proyecto
5. Análisis de sensibilidad.

El punto cinco debe tomar en cuenta variaciones en las principales variables tales como precios de materias primas, productos, volúmenes de producción y venta, inversión fija, costos variables, plazo a clientes y plazo de proveedores, estructura financiera con alianzas, licencias, franquicias u otro tipo de relación comercial y otras variables que afecten el estudio como puede ser la posible variación en el tipo de cambio, el PIB, etc..

También es importante que el recurso humano se analice en la parte del cambio, es decir, demanda y costo de capacitación.

Al igual que la evaluación financiera la parte legal es de suma importancia.

Los aspectos que cubre este análisis son:

- Leyes que regirán el contrato.
- Características de la licencia, franquicia o modalidad que tome el contrato.
- Alcance de contratos.
- Las cláusulas de confidencialidad.
- Garantías y penalizaciones.
- Asistencias técnicas.
- Derechos recíprocos y de suministro. Objeto del contrato.
- Formas de pago (pagos fijos, regalías).
- Vigencia de las obligaciones de las partes.
- Aclaración sobre nuevos desarrollos y mejoras a la tecnología que se desea adquirir.
- Garantías de funcionamiento o de asistencia técnica.
- Capacitación del personal que manejará la tecnología.

CAPITULO 5. LAS ALIANZAS EN LAS EMPRESAS.

Los empresarios en México se han enfrentado en los últimos tiempos a los factores externos que han originado las crisis económicas, sin embargo desde la apertura comercial se enfrentan a otro factor que es la globalización.

En el capítulo 1 se comentó la globalización, para ampliar el concepto tenemos la siguiente definición:

La "globalización se entiende como la integración mundial de los países, como si se tratara de un solo mercado" ¹, reflejándose en tres puntos principales: mercado, por los productos que involucran, procesos de producción, por los componentes de los productos de elementos de uno o varios países y la parte financiera por los recursos que implica.

Para irse integrando a un mercado común los países realizan tratados que deben contener las aclaraciones de los principales conceptos, como las preferencias arancelarias y libre comercio para determinados productos para los países involucrados, unión aduanera, mercado común y unión monetaria en su caso.

La globalización plantea a las empresas exportadoras e importadoras la necesidad de prepararse para enfrentar la competencia de otras empresas de otros países al integrarse en un mercado común y a enfrentar los cambios administrativos, financieros, económicos y sociales que esto implica.

La empresa tiene diversas alternativas para mantenerse en el mercado y enfrentar la competencia internacional, considerándolas en su planeación a corto y sobre todo a largo plazo.

¹ Luinni Fuentes Córdova, Edgar, Alianzas Estratégicas, Cómo integrarlas y concretarlas con éxito. Serie de documentos técnicos (No. 14) del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.. México: editada por la Dirección Ejecutiva de Desarrollo de Servicios Promocionales Instituto de Formación Técnica, 1996, p. 1

Las opciones que debe analizar constantemente son:

5.1. Internas:

- 5.1.1. Adquisiciones
- 5.1.2. Subsidiarias
- 5.1.3. Fusiones

5.2. Externas:

- 5.2.1. Agentes de venta
- 5.2.2. *Broker*
- 5.2.3. Permisosarios
- 5.2.4. Comerciantes
- 5.2.5. Competidores
- 5.2.6. Comprador extranjero
- 5.2.7. Casa exportadora

5.1. Internas:

Las opciones internas que tiene que evaluar una empresa generalmente están orientadas a expandir el negocio y apoyarla en sus fortalezas. También puede ser para aprovechar su propia tecnología instalada y / o ampliar mercados.

5.1.1. Adquisiciones

Las adquisiciones se refieren a la inversión directa de empresas internacionales en un mercado local con el fin de expansión.

Las adquisiciones deben considerarse cuando dos compañías tiene una participación de mercado sobresaliente y pueden aprovechar economías de escala con la unión de ambas.

Otras consideraciones son:

- Cuando existe la necesidad de control total de los recursos de otra para distribuir sus productos, expandirse, etc..

- Cuando se pretende el liderazgo en el mercado y se cuenta con recursos financieros, se puede adquirir a otra empresa.

- Cuando se tiene el mismo ramo de especialidad y una empresa desea aumentar su oferta de productos adquiriendo instalaciones de otra.

- Cuando se logra un arreglo estratégico y operacional que puede vencer las diferencias culturales entre corporaciones.

En México con la apertura internacional, se modificó la Ley de Inversión Extranjera para apoyar la entrada de capitales.

La Ley de Inversión Extranjera se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 27 de diciembre de 1993. Contiene las actividades reservadas exclusivamente al Estado, las actividades y adquisiciones con regulación específica (% de participación extranjera), los reglamentos para adquirir inmuebles y la creación de fideicomisos.

También menciona las atribuciones y composición de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, que se encargará de diseñar mecanismos para promover la inversión en México.

El 8 de septiembre de 1998, se publica en el Diario Oficial el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

5.1.2. Subsidiarias

"Es la empresa que es controlada por otra, conocida como controladora".² La controladora es la compañía que controla a una o más subsidiarias.

² Instituto Mexicano de Contadores Públicos A. C., Boletín B - 8, Estados financieros consolidados y combinados y valuación de inversiones permanentes en acciones.

Se considera que el control de una empresa se tiene cuando se posee directa o indirectamente , a través de subsidiarias, más del 50% de las acciones de una empresa, a fin de obtener beneficio de sus actividades.

El control en este caso es el poder de gobernar las políticas de operación y financieras de una empresa, a fin de obtener beneficio de sus actividades.

Una participación accionaria del 50% puede representar control si se tiene el poder en las siguientes formas:

- Poder sobre más del 50% de los derechos de voto en virtud de un acuerdo formal con otros accionistas.

- Poder derivado de estatutos o acuerdo formal de accionistas para gobernar las políticas de operación y financieras de una empresa.

- Poder para nombrar o remover la mayoría de los miembros del Consejo de Administración o del órgano que efectivamente gobierne las políticas de operación y financieras de la empresa.

- Poder formal para decidir la mayoría de los votos del Consejo de Administración u órgano de gobierno actuante.

Una compañía subsidiaria puede ser afiliada cuando se tiene accionistas comunes o administración común.

5.1.3. Fusiones

La fusión es la absorción de una empresa por otra. La empresa compradora conserva su nombre e identidad a la vez que absorbe todos los activos y pasivos de la empresa adquirida. La empresa adquirida después de la fusión deja de existir como una entidad comercial independiente. Al adquirir o fusionarse con otra empresa se debe evaluar el riesgo de generar apalancamientos excesivos y cambio de la cultura corporativa en la empresa adquirida.

5.2. Externas:

Las relaciones externas que la empresa debe estar evaluando constantemente, para optimizar su función de exportación y / o importación son las de su entorno exterior, como pueden ser las mencionadas a continuación.

5.2.1. Agentes de ventas

Son individuos o una firma que se encargan de vender los productos en el exterior a cambio de una comisión. El vínculo con la empresa es más permanente que con un *broker*.

5.2.2. *Broker*

Es un intermediario que pone en contacto a un vendedor con un comprador de países distintos, a cambio de una comisión o pago fijo.

5.2.3. Permisos

Es un sistema por el cual una empresa que posee su propia tecnología o "know how" vende a otra sus conocimientos.

5.2.4. Comerciantes

Operadores internacionales que compran en un país y revenden en otros, tomando posesión de la mercancía y por lo tanto adquiriendo un riesgo de la venta.

5.2.5. Competidores

Los competidores son empresas en el mercado internacional que venden un producto igual. También deben evaluarse la existencia de empresas que venden productos sustitutos y que competirán en el mismo mercado. Es necesario la comparación constante de la calidad, precio y surtido de los productos de la competencia.

5.2.6. Comprador Extranjero

Es una persona o empresa que compra por su cuenta productos en un país y los vende en otro.

5.2.7. Casa Exportadora

Es "una firma que actúa como si fuera el departamento de exportación de la empresa, vendiendo en el extranjero en representación de ésta. Posee un grupo de especialistas en comercio exterior y trabaja a comisión para muchas pequeñas firmas exportadoras de productos que no compiten entre sí".³

5.3. Alianzas verticales y horizontales

Las alianzas son relaciones entre una empresa con otra (s) entidades y que pueden originar o no una tercera. Estas relaciones pueden darse en sentido horizontal o vertical:

HORIZONTALES :	OTRA(S) EMPRESA(S) = ALIANZA ESTRATEGICA
VERTICALES :	REDES ESTRATEGICAS CON PROVEEDORES Y / O CLIENTES Y / O DISTRIBUIDORES DE LA CADENA PRODUCTIVA

Dentro de las relaciones con otra empresa, que originan una tercera entidad tenemos:

5.3.1. *Joint Ventures.*

5.3.2. Consorcios y Cooperativas de Exportación.

5.3.3. Proyectos auspiciados por el gobierno o por entidades internacionales.

³ Jarillo, José Carlos y Jon Martínez Echezarraga. Estrategia Internacional, más allá de la exportación, México: McGraw Hill, 1991, p. 87

Dentro de las relaciones sin la creación de una empresa tenemos:

- 5.3.4. Licencias.
- 5.3.5. Franquicias.
- 5.3.6. Contratos de Administración.
- 5.3.7. Contratos de Manufactura.

5.3.1. *Joint Ventures*

Una *joint ventures*, es un acuerdo contractual entre dos o más empresas que aportan capital u otro tipo de activos (tecnología, maquinaria, etcétera) para crear una nueva empresa.

El caso más frecuente es el de una empresa extranjera y una empresa local que deciden tener acceso al mercado local conjuntamente compartiendo la propiedad y el control de la empresa local.

Usualmente la empresa extranjera aporta el capital y la tecnología, mientras que el socio local también aporta capital, conocimientos del mercado local y acceso al mismo. Hay casos en que la empresa extranjera aporta los recursos financieros para facilitar la realización de los negocios y proveer de sus contactos comerciales internacionales y se aprovecha de los costos de fabricación de la empresa local y se posibilita la exportación.

5.3.2. **Consortios y Cooperativas de Exportación.**

"En este tipo de alianzas, varias empresas de tamaño mediano aportan capital para crear una nueva entidad que se dedica a la exportación de los productos de los socios, compartiendo su propiedad".⁴

⁴ Luinni Fuentes Córdova, Edgar. Op. Cit. p. 23

5.3.3. Proyectos auspiciados por el gobierno o por entidades internacionales.

Existen proyectos del gobierno o entidades internacionales que con sus recursos crean nuevas empresas que se dedican por lo general a estimular la cooperación científica y tecnológica entre empresas, universidades e institutos de investigación y dan a conocer los resultados entre los participantes, quienes no son propietarios de dichas entidades. La creación de la entidad puede desaparecer cuando cumple su misión.

5.3.4. Licencias

Una licencia en el contexto internacional es un acuerdo contractual entre dos empresas de distintos países, por medio del cual una concede a la otra el derecho a usar un proceso productivo, una patente, una marca registrada, un secreto comercial u otros activos intangibles a cambio de un pago fijo inicial, una regalía o un pago que efectúa periódicamente la empresa licenciataria a la empresa licenciadora y que puede consistir en un monto por unidad o un porcentaje sobre las ventas o beneficios.

Algunas ventajas son:

- Alternativa a la exportación cuando los costos de transporte son excesivos y encarecen un producto en el país de destino.
- Cuando en el país de destino las barreras de importación o las restricciones de divisas son tan altas que impiden la importación del producto.
- El rendimiento de una licencia sobre su inversión marginal es infinito pues el producto o proceso objeto de la licencia ya ha sido desarrollado.
- Es una alternativa de inversión indirecta en otro país cuando el país de destino impide la inversión extranjera directa.

Para la empresa que otorga la licencia es un medio para tener presencia en un mercado sin estar en él. Para la empresa licenciataria, la licencia es un medio de acceder a una tecnología, marca u otro activo que le costaría mucho dinero, tiempo y esfuerzo desarrollar internamente.

Algunos puntos a evaluar son:

- Con las licencias se deja el control de las operaciones en mano de la licenciataria, corriendo el riesgo de perder reputación si se produce abajo de los estándares de calidad de la licenciadora.

- La licenciadora corre el riesgo que la licenciataria se convierta en su competidora al extenderse a mercados fuera del ámbito geográfico acordado.

- Que la licenciadora desarrolle su propia tecnología apoyándose en lo aprendido durante la validez de la licencia.

La diferencia básica de las licencias con las franquicias es que la última no autoriza el uso de su marca, sino que provee del producto y/o de un sistema estandarizado de operaciones y mercadotecnia en el punto de venta.

5.3.5. Franquicias

"Una franquicias es un sistema de comercialización, un método para distribuir bienes o servicios a los consumidores".⁵

Las franquicias son "un tipo especial de licencia para la distribución al detalle, en la que la empresa licenciadora no se limita simplemente a autorizar el uso de su marca, sino que provee a la licenciataria ya sea de un producto y un sistema

⁵ Raab, Steven S., Gregory Matusky. Versión en español Franquicias México, S. A. de C. V., Traductor Roberto Hass. Franquicias. Cómo multiplicar su negocio. México, D. F.: Editorial Limusa, S.A. de C.V., Grupo Noriega Editores, 1994, p. 35

estandarizado de operaciones y / o marketing en el punto de venta".⁶

En las franquicias intervienen dos partes: el franquiciador, quien desarrolla el sistema y le presta su nombre o su marca registrada, y el franquiciatario, que adquiere el derecho de operar el negocio bajo el nombre o la marca registrada del franquiciador.

Las franquicias pueden darse de diferentes tipos:

Productos o Marcas Registradas.- En este tipo de franquicia el nombre del producto y del negocio es el mismo y el consumidor lo percibe de esa forma, ejemplo, Coca Cola vende concesiones a franquiciatarios regionales que mezclan los ingredientes, lo embottellan y distribuyen dentro de ciertas áreas específicas.

Con Formato de Negocio.- Consisten en el establecimiento de un sistema de negocios que opera bajo un nombre o marca registrada compartida y pagan al franquiciador por el derecho de operar bajo ese nombre o marca, que funcionan conforme a un método o formato de negocio específico y controlado, o que también reciben asesoría o servicios importantes por parte del franquiciador.

Una modalidad es la franquicia de negocio con coinversión, que su objetivo son los negocios independientes que ya se encuentran en operación, ejemplo, Century 21, compañía inmobiliaria que venden su franquicia a pequeños corredores de bienes raíces locales y que por ello obtienen publicidad nacional y un nombre de todos conocido, una administración de alta calidad y un sistema nacional de referencias a cambio de un desembolso por el derecho a la licencia y pagos continuos de regalías.

Las franquicias no son:

- 1.- Un sistema de distribución de muchos niveles.
- 2.- Una agencia donde los empresarios de cierta área son los representantes locales de grandes pero lejanas compañías.

⁶ Luinni Fuentes Córdoba, Edgar. Op. Cit. p. 24

- 3.- Una distribuidora o comercializadora.
- 4.- Un valor o instrumento de inversión.
- 5.- Una relación fiduciaria.
- 6.- Una Sociedad, ni una empresa conjunta entre el franquiciador y el franquiciatario.
- 7.- No es una relación laboral.

El franquiciador debe de proporcionar una amplia variedad de servicios de administración dirigidos a incrementar las probabilidades de éxito de sus franquiciatarios y de darles capacitación sobre los métodos y procedimientos a desarrollar relacionados con la franquicia que se vende.

Los tres elementos que determinar si un negocio es una franquicia son el empleo de una marca o nombre registrado, el pago de derechos o regalías y el suministro de servicios calificables como importantes.

Para cualquier duda, en cada país existe reglamentación para la adquisición de franquicias.

En Estados Unidos existe la Comisión Federal de Comercio (o FTC, por sus siglas en inglés), aunque existen leyes estatales que imponen reglas más estrictas y que tienen prioridad sobre la FTC.

En México la Asociación Mexicana de Franquicias (AMF) al mes de marzo de 1996, contaba con 180 franquicias afiliadas, con 14,500 puntos de venta, una facturación de \$3,000 millones de dólares y 135,000 empleos, aunque se estimaba que existían 400 franquicias con 40,000 puntos de venta.⁷

De las franquicias afiliadas 47.3% eran importadas y 52.7% de origen nacional.

Algunas franquicias mexicanas que operaban fuera del país eran Helados Santa Clara, con 53 franquicias en el exterior;

⁷ Departamento de Investigación y Desarrollo del Grupo Editorial Expansión. Informe Franquicias en México. Expansión, México : Editorial Expansión S. A. de C V., vol. XXVIII No. 690, Mayo de 1996, p. 37

Ultravisión, con seis; Compueducación, Parranda Sport y Reparto Directo, cada un con tres, e Interceramic y Furor, cada una con dos.

Algunas franquicias de origen extranjero son *McDonald's*, *Blockbuster*, *Kentucky*, *Berlitz*, *Hoteles Howard Johnson*, *Dryclean-USA*, *Telepizza*.

De acuerdo con cifras de la AMF el 95% de las franquicias se desarrollaron con recursos propios.

Otro ejemplo de franquicias mexicanas operando en el país son: *Devlyn*, *PEMEX* gasolinerías, *Chazz*, *Julio*, *Taco Inn*, *La Tablita*, *CCC Servicio Empresarial*, *First National Security*.⁸

5.3.6. Contratos de Administración

Es cuando una empresa internacional, experta en la administración de determinado negocio, vende su servicios a una firma local a cambio de ciertos honorarios. Es el caso de la exportación de servicios de hotelería y hospitales.

Una ventaja puede darse cuando facilita la expansión de la empresa internacional sin necesidad de invertir capital.

5.3.7. Contratos de Manufactura

Es un contrato por el cual una empresa internacional "paga una cantidad de dinero para que una empresa local fabrique sus productos bajo la marca de la primera".⁹

Un punto a evaluar es cuando la empresa internacional tiene que exigir un estricto control de calidad para mantener el prestigio de la marca.

⁸ Departamento de Investigación y Desarrollo del Grupo Editorial Expansión, Op. Cit. p. 38

⁹ Jarillo, José Carlos y Jon Martínez Echezarraga. Op. Cit. p. 91

Un punto a favor es la penetración en el mercado de destino con menos riesgo y flexibilidad. Si los trabajos realizados son satisfactorios la empresa internacional puede decidir invertir en instalaciones productivas en el mercado local.

Estos contratos se pueden hacer en la modalidad de maquila.

5.4. Alianzas Estratégicas.

Las alianzas estratégicas son la relación de facetas específicas del negocio de dos o más empresas; puede tomar varias formas que van desde un contrato a distancia hasta un proyecto conjunto.

La alianza estratégica es aquella que posee simultáneamente estas tres características necesarias y suficientes:

" - Las dos o más empresas que se unen para tratar de alcanzar una serie de objetivos acordados siguen siendo independientes tras la formación de la alianza.

- Las empresas participantes comparten los beneficios de la alianza y controlan los resultados de las tareas asignadas; tal vez sea esta característica la que más distingue a las alianzas y la que hace que resulten tan difíciles de gestionar.

- Las empresas participantes contribuyen continuamente en una o más tareas estratégicas clave, por ejemplo, las tecnologías, los productos, etcétera".¹⁰

De acuerdo a esta definición las filiales en el extranjero no constituyen alianza estratégica, porque no se trata de empresas independientes que tienen objetivos distintos. Tampoco los acuerdos para conceder licencias y franquicias

¹⁰ Yoshino Michael Y. y U. Srinivasa Rangan. Las Alianzas Estratégicas. Barcelona: Editorial Ariel, S. A., febrero de 1996, p. 34

puesto que no exigen la transferencia continua de tecnología, venta de productos de unos socios a otros; tampoco lo son los acuerdos para concesión bilateral de las licencias, que implican el intercambio continuo de tecnología, pero no el reparto del control de las tareas relacionadas con la misma. De igual modo, tampoco son alianzas estratégicas los acuerdos de compraventa de mercancías o materias primas, que no implican una dependencias mutua a largo plazo, el reparto del control de la gestión o la aportación continua de tecnología o de productos. ¹¹

Por lo tanto para considerar que una relación entre empresas es una alianza estratégica debe de ser a largo plazo y con ventajas competitivas para las mismas.

Esas ventajas deben de incluir:

- "- Producto (cantidad)
- Precio
- Calidad
- Servicio
- Crédito a clientes
- Diseño
- Imagen
- Información
- Estrategia Competitiva, que tiene 3 estrategias genéricas: liderazgo en costos, diferenciación y enfoque". ¹²

Una empresa que busca una alianza estratégica debe tomar en cuenta la cooperación y la competencia para que la interacción entre ambas cumplan los objetivos de:

- 1.- Aumentar el valor de una actividad.
- 2.- Aumentar sus competencias estratégicas aprendiendo del contrario.

¹¹ Muchos autores han incluido las licencias en sus estudios sobre alianzas estratégicas, sin embargo para efectos de esta recopilación se toma el marco de ideas expresado por Michael Y. Yoshino y U. Srinivasa Rangan en el libro citado.

¹² Luinni Fuentes Córdova, Edgar. Op. Cit. p. 8

3.- La empresa que forma una alianza debe mantener la flexibilidad estratégica, es decir, no debe hacer que las operaciones de una empresa dependan excesivamente de una u otra relación inter - empresarial.

4.- Una empresa debe impedir que un socio se apropie de sus competencias esenciales o de sus ventajas estratégicas, es decir, debe guardarse la confidencialidad de los conocimientos impidiendo la revelación incontrolada.

Las alianzas estratégicas tienen cuatro tipos:

Alianzas procompetitivas.- Son relaciones verticales e intersectoriales en la cadena de valor como pueden ser las de los productores con sus proveedores o distribuidores.

Alianzas no competitivas.- Tienden a ser relaciones intrasectoriales entre empresas no competitivas, en diferentes niveles y funciones que van desde el diseño, ingeniería, producción, mercadotecnia, un ejemplo es el desarrollo conjunto de un automóvil de dos empresas que será vendido por las dos.

Alianzas competitivas.- Son alianzas con actividades conjuntas como la anterior pero los socios tienden a ser competidores directos en el mercado del producto final.

Alianzas precompetitivas.- Relacionan empresas de sectores diferentes que no guardan relación entre sí, para realizar actividades predefinidas.

Es importante mencionar que las empresas internacionales que tienen un desarrollo interno, optan por la exportación a la casa matriz, filiales o subsidiarias, mientras que las que tienen desarrollo externo optan por socios con *joint ventures*, locales de franquicias, licencias o alianzas estratégicas.

Dentro de los programas de apoyo a las empresas en general y de gran importancia para las empresas exportadoras e importadoras es el que NAFINSA realiza para la creación de alianzas estratégicas internacionales entre empresas mexicanas

y del exterior, como medio para incrementar la competitividad de empresas establecidas en el país.

La finalidad es facilitar el acceso a nuevos mercados, líneas de productos y procesos, sistemas de producción, materias primas y recursos financieros, mediante operación de: ¹³

- Coinversión
- Subcontratación y / o licencias de fabricación
- Alianza comercial entre productores o fusiones y adquisiciones
- Servicios de asesoría, información y fiduciarios
- Servicios de ingeniería financiera
- Servicios de tesorería y recursos financieros
- Servicios de información económica, sectorial y de mercados.

Los apoyos abarcan la propuesta de una capitalización al empresario en las alternativas de alianzas estratégicas con empresas extranjeras, hasta la identificación de posibles socios y la formalización de los convenios correspondientes.

¹³ Nacional Financiera, Alianzas Estratégicas.
<http://www.nafin.gob.mx/alianzas.html>

**CAPITULO 6. ESTUDIOS DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE
CONTADURIA Y ADMINISTRACION, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL
AUTONOMA DE MEXICO**

Para cumplir con el objetivo de la tesis en relación de evaluar si los planes de estudio del posgrado en el área de Finanzas, responden a los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México, es fundamental conocer la normatividad de la educación para determinar el marco de desarrollo de las instituciones de educación superior en la planeación y elaboración de los programas de estudio .

6.1. La Educación y su normatividad

La normatividad de la educación tiene su base en la Constitución en el artículo 3o.; en este artículo se declara como derecho de todo individuo el recibir educación y como obligatoria la educación primaria y secundaria .

El concepto de educación en la Constitución abarca el desarrollo armónico de todas las facultades del ser humano para fomentar en él amor a la Patria y la conciencia de la solidaridad internacional, en la independencia y en la justicia .

De acuerdo a este artículo, el Estado-Federación, Estados y Municipios, impartirán educación pre-escolar, primaria y secundaria, de forma gratuita. Los planes y programas serán determinados por el Ejecutivo Federal, considerando la opinión de los sectores sociales involucrados en la educación .

La educación en todas sus modalidades podrá impartirse por particulares en los términos que la ley establezca.

La educación superior impartida por universidades y demás instituciones a las que la ley otorgue autonomía, "tendrán la facultad y la responsabilidad de gobernarse a sí mismas; realizarán sus fines de educar, investigar y difundir la cultura de acuerdo con los principios de este artículo (3o.), respetando la libertad de cátedra e investigación y de libre examen y discusión de las ideas; determinarán sus planes y programas, fijaran los términos de ingreso, promoción y

permanencia de su personal académico y administrarán su patrimonio".¹

Finalmente la Constitución faculta al Congreso de la Unión para expedir las leyes necesarias para lograr unificar y coordinar la educación.

Otra definición de la educación es: "la educación no sólo es la transmisión de habilidades y marcos conceptuales necesarios para la práctica de una profesión, sino la formación de seres humanos completos dentro de las aulas".²

La educación puede ser formal e informal:

La educación formal es la que se imparte en sistemas educativos escolarizados o abiertos y la informal se presenta fuera de las aulas, en lugares como la calle, la familia, la oficina, etcétera.

De acuerdo a las definiciones anteriores es importante resaltar que la formación de las personas por medio de la educación formal debe de ser integral, es decir, a parte de incluir la información relativa al área de estudio, deben impartirse los valores y actitudes; la educación sobre todo a nivel de posgrado debe ser de excelencia, cumpliendo las normas o expectativas que se fijan en los planes o programas de estudio.

La educación nos debe dar los elementos necesarios para evolucionar en las diversas áreas de conocimiento, por lo que constituye una transformación permanente del individuo.

La educación superior está compuesta por la licenciatura y los grados académicos de maestría y doctorado.

¹ Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. México: Editorial Alco, S. A., marzo de 1997, p. 7

² Arias Galicia, F. y Ma. T. Pantoja. Didáctica para la excelencia. México, D. F.: Ed. ECASA, 1992, p. 26

Para que la educación cumpla su cometido debe planearse la forma de llegar a los objetivos, de tal manera que la planeación de la educación universitaria cubre dos aspectos:

1.- El Sistema Nacional de Educación Superior y la planeación de cada una de las instituciones que lo integran.

2.- El Plan Nacional de Educación Superior supone a su vez, planes de carácter más generales, como el planteamiento integral de la educación en el Plan Nacional de Desarrollo.

El Plan Nacional de Desarrollo del gobierno actual presenta los lineamientos en relación a la educación para el período 1995 al 2000, originando un Plan Nacional de Educación.

Menciona que para hacer realidad el mandato del artículo tercero constitucional de garantizar una educación básica gratuita, laica, democrática, nacionalista y fundada en el conocimiento científico, propone diseñar y aplicar programas y acciones como "mejorar el contenido, métodos y materiales educativos: la inclusión de elementos regionales y el incremento en el trabajo escolar" .

El Plan Nacional considera a la educación media superior y superior como un acervo estratégico para el desarrollo nacional y que requiere ser un sistema "más dinámico, mejor distribuido territorialmente, más equilibrado y diversificado en sus opciones profesionales y técnicas y sobre todo, de excelente calidad" .

Otros requerimientos que menciona son el personal académico bien calificado y la necesidad de fortalecer la capacidad de investigación que permita una mejor comprensión de los problemas nacionales, contribuya al progreso del conocimiento y ofrezca opciones útiles y realistas para el avance del país.

Concretamente el plan propone "dotar de recursos crecientes a las instituciones de educación media superior y superior en sus distintas modalidades; promover fuentes adicionales de financiamiento; fomentar la expansión de la matrícula bajo los requisitos de aptitud y vocación; estimular la actualización de programas de estudio; impulsar la renovación de métodos de enseñanza y mejorar los servicios de apoyo al aprendizaje.

Asimismo, alentará la transformación de las estructuras académicas vinculando la docencia, la investigación y la extensión; se aprovecharán las telecomunicaciones para ampliar la cobertura educativa; ".³

Las expectativas de los marcos normativos nos permiten abordar los problemas que plantea la educación superior en México y de su estudio se pueden proponer soluciones teóricas en la planeación y con los recursos materiales y financieros se pueden hallar las mejores soluciones a corto y largo plazo.

Para la evaluación y el fortalecimiento de la educación se cuenta con el Sistema Nacional para la Planeación Permanente de la Educación Superior y la Coordinación Nacional para la Planeación de la Educación Superior.

También existen organismos que contribuyen a evaluar los programas de educación, un ejemplo es la Asociación Nacional de Universidades e Institutos de Enseñanza Superior (ANUIES) y la Secretaría de Educación Pública.

La Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) tiene su propia normatividad para cumplir con sus objetivos educacionales. Por ejemplo, la Ley Orgánica de la Universidad y el Reglamento General de Estudios de posgrado. Este último reglamento define los niveles de estudio del posgrado, es decir, especialización, maestría y doctorado (aprobado el 14 de diciembre de 1995). El Reglamento General de Exámenes en el cual se informa la normatividad aplicable a la evaluación del aprendizaje.

Además la UNAM cuenta con organismos para emitir su reglamentos, como la Comisión de Trabajo Académico del Consejo Universitario que emitió los Principios Generales relativos a la Docencia, comprendiendo la finalidad del quehacer docente, los propios principios de la función docente en la UNAM.

³ Poder Ejecutivo Federal. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Ejemplar emitido por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, México, D.F., pp. 87 - 88

6.2. Plan de Desarrollo 1997 - 2000 de la Universidad Nacional Autónoma de México

La UNAM cuenta con un Plan de Desarrollo 1997 - 2000. En la presentación del Plan el Rector, Dr. Francisco Barnés de Castro, menciona que "Más que en ninguna otra época de la historia necesitamos tener un rumbo claro que conduzca a la institución y la prepare para enfrentar los retos del nuevo milenio. Este rumbo debe construirse mediante un diálogo intenso y amplio con todos los que están comprometidos con la institución, para generar los consensos necesarios que nos permitan avanzar en la dirección deseada..... Convencido, como estoy, de que somos una institución de y para los mexicanos, he buscado ser perceptivo respecto a todas las expresiones y manifestaciones, he intentado escuchar y comprender lo que expresan estas distintas voces e integrarlas armónicamente en un Plan de Desarrollo que, por un lado presente la visión de la Universidad que deseamos tener y por el otro, establezca un conjunto de estrategias que nos permitan avanzar hacia esta visión con rapidez y paso firme, sin sorpresas ni sobresaltos".⁴

La propuesta específica del Rector es seguir programas estratégicos para mantener el liderazgo, entre los cuales están:

1. Reforzamiento de la planta académica.
2. La renovación docente.
3. Fortalecimiento de la investigación.
4. Fomento de la difusión cultural.
5. Participación en la solución de los problemas nacionales.
6. El desarrollo de la cooperación académica.
7. Impulso a la reforma estructural.
8. La promoción de la planeación y la evaluación de instituciones.
9. Fortalecimiento de la comunicación universitaria.
10. El avance de la reforma administrativa.
11. La diversificación de su financiamiento".⁵

⁴ <http://dgenp.unam.mx/planbarnes/antece7.htm>

⁵ Ortega Rossell, Juan. "Plan de Desarrollo de la UNAM período 1997 - 2000". El Financiero, México, D.F., Educación, 13 de noviembre de 1997 p. 48

El Plan de Desarrollo de la UNAM define las principales ideas sobre el futuro de la Institución, afinando las directrices sobre las cuales se desea trabajar.

El Plan fue abierto a comentarios de la comunidad universitaria, de lo cual se derivó la modificación del mismo para incluir las aportaciones recibidas.

Las principales sugerencias recibidas para los planes estratégicos dieron las siguientes modificaciones: ⁶

- El programa referente a la planta académica se amplía para incluir a la comunidad universitaria (además de académicos, incluir estudiantes, personal administrativo y a la vida colegiada)

- Al fomentar la investigación es conveniente separar el área de las Ciencias Sociales y Humanidades respecto de los proyectos del área de Ciencias Naturales, para apreciar y cuidar los esfuerzos en cada una y lograr un equilibrio.

- El programa de difusión cultural se cambió para abarcar sus manifestaciones en la totalidad de las entidades académicas de la institución.

- Se incluye un nuevo programa dedicado a la transformación tecnológica de los sistemas de apoyo académico de la Universidad (en bibliotecas, laboratorios, tecnología informática, telecomunicaciones y equipamiento institucional).

- El programa de difusión cultural y el de transformación económica se integran en uno referente al mejoramiento de la comunicación y los servicios universitarios.

⁶ Universidad Nacional Autónoma de México, El Plan de Desarrollo 1997 - 2000 y el Programa de Trabajo 1998. Informe de su integración y de las aportaciones de la comunidad universitaria. México, D.F.: Gaceta UNAM, suplemento especial. XXVIII, 30 de abril de 1998, p. III

Por otro lado el Programa de Trabajo 1998 tuvo como objetivo formular tareas específicas para alcanzar los objetivos de cada institución universitaria. Se espera que cada año se cuente con un plan que especifique metas y avances en cada línea de acción fijada por el Plan de Desarrollo.

Finalmente es importante mencionar que para lograr la reestructura del Plan de Desarrollo y la obtención del Programa de trabajo 1998, se siguió un proceso de planeación a un ritmo e intensidad sin precedentes.⁷

6.3. Los Estudios de Posgrado en la UNAM

Como mencioné anteriormente el Reglamento General de Estudios de Posgrado de la UNAM define los niveles de educación de posgrado, dando énfasis en vincular la docencia y la investigación, pero también con propósitos como fomentar la vinculación entre dependencias universitarias que cultivan disciplinas o ramas afines del conocimiento, además de fomentar la graduación de los estudiantes.

Los objetivos de los estudios de posgrado son:

- **Especialización.**- Formar personas para el estudio y tratamiento específico de una profesión determinada, profundizando en el conocimiento práctico de un área determinada.

- **Maestría.**- Proporcionar al alumno una formación amplia y sólida en la disciplina y tendrán al menos uno de los siguientes objetivos: iniciarlo en la investigación; formarlo para la docencia en alto nivel; o desarrollar en él una alta capacidad para el ejercicio académico o el profesional.

- **Doctorado** .- Preparar a los alumnos para la realización de la investigación original, así como proporcionarles una sólida formación disciplinaria, ya sea para el ejercicio académico o profesional de mas alto nivel.

⁷ Universidad Nacional Autónoma de México, El Plan de Desarrollo 1997 - 2000 y el Programa de Trabajo 1998. Op. Cit. p. IV

El reglamento informa que a todos los alumnos en los programas de maestría y doctorado se les asignará un tutor principal y a los de doctorado además un comité tutorial. En caso necesario la asignación de un comité tutorial para alumnos de maestría se podría considerar.

6.4. Los Estudios de Posgrado en la Facultad de Contaduría y Administración.

El 29 de junio de 1965, el Consejo Universitario autorizó la creación de la División de Estudios de Posgrado, a la entonces Escuela Nacional de Comercio y Administración (hecho que permitió a la institución, obtener la categoría de Facultad).

Durante el mes de noviembre de 1998, el C. P. y Maestro Arturo Díaz Alonso, Director de la FCA, convocó a la comunidad de la propia institución a dar su opinión sobre el Plan de Desarrollo 1997 - 2001 de la propia facultad, a través de la Secretaría de Planeación y Control de Gestión. Para lo anterior en el comunicado presenta un diagnóstico y los programas estratégicos, a saber: ⁸

- I. Reforzamiento de la planta académica.
- II. Renovación de los procesos educativos.
- III. Mejoramiento y actualización del posgrado.
- IV. Fortalecimiento de nuestras disciplinas a través de la investigación.
- V. Fortalecimiento de la educación continua.
- VI. Transformación tecnológica de los sistemas de apoyo académico-administrativos.
- VII. Fortalecer el liderazgo que en sus disciplinas tiene la Facultad.
- VIII. Mejoramiento de las estructuras y procedimientos administrativos.

En relación al mejoramiento y actualización del posgrado sobresale la propuesta del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración, en el que participan el Instituto de

⁸ Gaceta de la FCA. Algo más. "Plan de Desarrollo 1997 - 2001 Facultad de Contaduría y Administración (Proyecto)". Presentación. Octubre de 1998, Núm. 16

Investigaciones Sociales, Instituto de Investigaciones Jurídicas, Facultad de Química y Facultad de Contaduría y Administración. El programa presenta el proyecto de adecuación de los planes de estudio de las maestrías y el doctorado que se imparten actualmente y que se incorpora a partir del semestre 99 - 2. El principal objetivo del Proyecto de Adecuación de los Planes de Estudio de Posgrado en Ciencias de la Administración es estudiar el fenómeno empresarial y sus líneas de acción son:

- Incrementar en número de doctores y tutores para atender las necesidades del nuevo programa

- Motivar a los docentes y funcionarios de la FCA para que cumplan con requisitos de su titulación y elevar su grado universitario

- Buscar el reconocimiento de excelencia que otorga el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología

Objetivos colaterales del plan estratégico para posgrado, son:

- Elevar la calidad académica del posgrado para que tenga nivel de excelencia

- Mejorar la eficiencia terminal de los estudios de posgrado

- Impulsar la División de Estudios de Posgrado (DEP) para que expanda sus servicios educativos tanto en aulas como en forma virtual o a distancia.

- Mejorar la difusión y promoción de la División de Estudios de Posgrado.

Las acciones propuestas para impulsar la DEP son:

- Maestrías externas: cursos de posgrado en empresas e instituciones interesadas en patrocinar los estudios a este nivel

- Uso de tecnología en comunicaciones a partir de clases y conferencias a distancia con participación de estudiantes en aulas localizadas en diferentes estados del país.
- Atender la demanda de los estados de Bajío, extendiendo las actividades del campus en Juriquilla.
- Aumentar la matrícula de los planes de maestría y doctorado.
- Incorporación a los planes de estudio de posgrado la Maestría en Negocios Internacionales y la de Administración Industrial.

Finalmente se pretende difundir entre las instituciones afiliadas a la Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración (ANFECA).

Con el Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración que inicia su vigencia en 1999 el principal objetivo se orienta a:

"Formar directivos de empresas que manejen en forma óptima sus recursos y que identifiquen y solucionen problemas; investigadores capaces de contribuir al avance del conocimiento en ciencias de la administración y docentes que formen profesionales de alto nivel y difundan el conocimiento".⁹

Con el programa mencionado se modifican los siguientes:

- Plan de Estudios de Doctorado en Administración (Organizaciones), 1977.
- Planes de estudio de Maestrías en:
 - Administración con formación en Organizaciones y en Sistemas de Salud, 1994.
 - Administración Industrial, 1980.

⁹ Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración. Presentación interna de la FCA, septiembre de 1998.

- Finanzas, 1994.
- Auditoría, 1994.

La Maestría en Administración Industrial era impartida en la Facultad de Química.

Los estudios de especialización siguen vigentes.

6.4.1. Especializaciones

Las especializaciones en la Facultad de Contaduría y Administración son las siguientes:

I. Auditoría, con formación en:

- 1.- Auditoría Financiera.
- 2.- Auditoría Interna.
- 3.- Contraloría Pública

II. Administración, con formación en:

- 1.- Recursos Humanos
- 2.- Mercadotecnia.
- 3.- Calidad.
- 4.- Sistemas de Información.
- 5.- Servicios de Atención Médica.
- 6.- Servicios Turísticos.

III. Finanzas, con formación en:

- 1.- Alta Dirección.
- 2.- Mercado de Valores.
- 3.- Administración de Riesgos.

IV. Fiscal

V. Comercio Exterior.

En los documentos de presentación de las Especializaciones, la División de Estudios de Posgrado de la FCA, informa de su filosofía y entre las principales ideas tenemos:

"La División de Estudios de Posgrado dirige su atención a los campos del conocimiento que representan mayor interés para nuestra sociedad y las necesidades formativas detectadas en las empresas y en el mundo profesional".

"En época de crisis económica deben estimular las inversiones asignadas a la formación de recursos humanos, tanto las empresas como los mismos profesionales, ya que en estos tiempos difíciles lo único seguro de conservar es la formación adquirida por las personas.

Asimismo, el desarrollo significativo en el contenido, enfoque y estilo de los programas formativos, así como la innovación, integración de diferentes disciplinas, utilización de las nuevas tecnologías, simplificación de los programas y aceptación de los nuevos estilos de trabajo".

Se espera que el perfil de egreso de los alumnos que terminan el estudio de una especialización reúna las siguientes características principales en su formación:

"CONOCIMIENTOS

- a) Con fundamentación científica.
- b) De análisis, crítica, reflexión y sentido propositivo.
- c) Aplicados a la realidad nacional.

HABILIDADES

- a) En el uso de técnicas y métodos particulares y generales.
- b) Diseño e implantación de sistemas organizacionales eficientes.
- c) Toma de decisiones ejecutivas.
- d) Liderazgo orientado a resultados.

VALORES

- a) Fundamentados en la razón existencial del hombre en altos valores éticos.

ACTITUDES

- a) De compromiso con la excelencia.

- b) De dirección y conducción.
- c) De actualización y superación personal". 10

6.4.2. Maestrías

Para profundizar en el conocimiento y el aspecto docente, se ofrecen las siguientes maestrías:

- 1.- Maestría en Administración:
de Organizaciones
de Sistemas de Salud
Negocios Internacionales
Industrial.
- 2.- Maestría en Auditoría.
- 3.- Maestría en Finanzas.

6.4.2.1. Maestría en Contaduría

No obstante que esta maestría ya no está vigente, es importante comentarla para ver cómo han cambiado los planes que ofrece la División de Estudios de Posgrado de la FCA.

En diciembre de 1979 el Consejo Técnico de la Facultad aprueba el proyecto de la Maestría en Contaduría y el 22 de julio de 1980, el H. Consejo Universitario, aprueba su creación, operando a partir de mayo de 1981.

El perfil de egreso del Maestro en Contaduría comprendía:

- "Precisar las posibilidades técnicas de la Contaduría en su nivel más elevado.
- Detectar los aspectos de la Contaduría que requieren de investigación así como llevar a cabo metodológicamente

10 Boletines de Especialidades de la FCA

investigaciones al respecto. Para ello, deberá conocer con precisión las relaciones de la Contaduría con las disciplinas que le sirven de apoyo y con las que son afines, así como las relaciones con otras profesiones, a fin de desarrollar investigaciones multidisciplinarias útiles.

- Realizar actividades docentes relacionadas con las diversas materias que integran el área de la Contaduría, coordinar y organizar las actividades académicas necesarias para el diseño, revisión y actualización de los programas de estudio de dicha área, así como administrar la enseñanza de la misma.

- Innovar en los campos contables, financiero y áreas similares, a fin de hacerlos más útiles en la resolución de problemas que la actividad social origina".

Para abril de 1983, egresa la primera generación de la Maestría en Contaduría. Esta maestría desapareció dando lugar a la Maestría en Auditoría, plan 1994.

Con el nuevo plan 1999, que sustituye al de 1994 el programa de la Maestría en Auditoría cuenta con dieciséis actividades académicas, seis obligatorias, ocho actividades optativas de campo y dos actividades optativas complementarias.

Como actividades académicas obligatorias están la teoría administrativa organizacional, la filosofía de la auditoría, enfoques de la auditoría, teoría y proceso de control, seminario de investigación en ciencias de la administración y metodología de la auditoría.

El objetivo de la Maestría en Auditoría es formar maestros que participen en las organizaciones en forma independiente o como directivos, para evaluar y opinar sobre la razonabilidad de su información, el cumplimiento de sus objetivos y la normatividad vigente, así como el uso eficiente de los recursos para contribuir a la supervivencia y desarrollo de las organizaciones, a través de la innovación, desarrollo y adecuación de los procesos de medición, información y control en las mismas.¹¹

¹¹ Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración. Presentación interna de la FCA, mayo de 1998, p. 51

6.4.2.2. Maestría en Finanzas

El objetivo general de las maestrías con el nuevo Programa de Ciencias de la Administración, es el mismo para todas: "formar maestros en ciencias de la administración que: a) participen en la dirección de las empresas, en el manejo óptimo de sus recursos y en el planteamiento y solución de sus problemas; b) Profesionales que tengan la capacidad para el ejercicio de actividades profesionales en calidad de consultor y en actividades académicas o de investigación ".¹²

El perfil de ingresos, corre la misma suerte y se pretende que sea el mismo para todos los planes de maestría: a) título de licenciatura, b) comprensión de lectura del inglés, c) conocimientos y habilidades de computación, d) aprobar el examen de admisión, e) promedio mínimo de 8 en licenciatura y f) conocimientos de las áreas de estudio administrativas, contables, etc., para los que tengan otras licenciaturas.

Perfil de egreso: La principal característica del perfil de egreso de todas las maestrías es la capacidad de desarrollar e implantar soluciones innovadoras a los problemas de dirección, renovación y desarrollo de las organizaciones, con una filosofía de calidad, además de actuar como agente de cambio para mejorar la administración de organizaciones, sistemas de salud o negocios internacionales y las disciplinas de finanzas y auditoría.

El objetivo específico de la Maestría en Finanzas es formar maestros en el área de Finanzas que se desempeñen como directivos con capacidad de identificar los problemas financieros de las empresas, proponer soluciones y tomar decisiones; con el fin de optimizar sus recursos y administrar los riesgos; así como desarrollarse en el campo de la docencia o la investigación.

El perfil del egresado de la Maestría en Finanzas dentro de una perspectiva globalizada será capaz de: a) diseñar y

¹² Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración. Presentación interna de la FCA, septiembre de 1998.

supervisar controles, administrar los recursos financieros y sus riesgos, instrumentar decisiones que optimicen los recursos de la empresa e instituciones públicas, así como desarrollarse en el campo de la docencia o la investigación, b) aplicar las habilidades adquiridas con un profundo apego a las normas éticas y morales que demanda la sociedad, sus colegas e institutos que agrupan a los profesionales de la finanzas. ¹³

Las áreas de conocimiento con respecto a sus créditos son:

Teoría de las finanzas	6
Entorno empresarial y financiero	6
Matemáticas aplicadas a las finanzas	6
Marco jurídico de las finanzas	6
Seminario de investigación	6
Optativas de campo	54
Optativas complementarias	12
total de créditos	96

La Maestría en Finanzas tiene 16 asignaturas académicas, 5 actividades obligatorias, nueve actividades optativas de campo y dos actividades optativas complementarias.

Algunas materias optativas son:

- análisis bursátil
- seminario de finanzas internacionales
- econometría
- seminario de ética en los negocios
- seminario de finanzas corporativas
- contabilidad internacional
- teoría de cartera
- administración de riesgos
- ingeniería financiera
- seminario de mercado de derivados
- tópicos avanzados de finanzas
- dirección estratégica financiera.

¹³ Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración. Presentación interna de la FCA, mayo de 1998, p. 49

Las actividades obligatorias proporcionan al alumno el fundamento teórico - metodológico, mientras que las optativas de campo dan la oportunidad de ampliar y profundizar el conocimiento deseado y las optativas complementarias son las que sugiere el tutor al estudiante y que podrán ser cursos, seminarios, visitas, prácticas, talleres e intercambios académicos entre otras actividades.

Los estudiantes de los programas de Maestría y Doctorado contarán con tutores para su orientación. Los tutores deben de cumplir determinados requisitos para serlo, que van desde el nivel de estudios hasta sus actividades y orientación profesional orientadas a las áreas de conocimiento del programa.

La duración de los planes de Maestría será de 4 semestres.

La Maestría en Finanzas es el punto central del presente trabajo, ya que es el plan de estudio de posgrado que trata más ampliamente las Finanzas, por lo que en el siguiente inciso se compara con la propuesta de otras universidades.

Antes de pasar al siguiente apartado debo comentar que para llegar a la propuesta del Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración se determinó a la empresa como objeto de estudio y su campo natural de conocimiento, que a su vez tiene intersección con otros campos como son la economía, el derecho, la psicología, la sociología, la antropología y la geografía, por lo que se busca que todas las entidades académicas de la universidad estén vinculadas entre ellas, atendiendo a uno de los propósitos del nuevo Reglamento General de Estudios de Posgrado, que es la interdisciplinarietà y la multidisciplinarietà.

La evaluación del programa estará a cargo de un comité académico y a su vez se formará por subcomités para las tareas operativas, uno para cada plan, es decir, uno para doctorado y uno para cada maestría.

El comité académico será integrado por los directores de las entidades académicas participantes, el coordinador del programa, un académico de carrera elegido por los tutores de

cada campo de conocimientos señalados en el plan de estudios y dos alumnos elegidos por los estudiantes del programa.

Se espera que el plan pueda apoyar actividades de intercambio académico y facilitar a alumnos interesados el que puedan inscribirse en cursos, seminarios o talleres de otra facultad que se vincule al programa, por lo pronto los planes de la FCA estarán en estrecha coordinación que permitirá incorporar alumnos del nivel de maestría al nivel de doctorado y viceversa.

Se ha invitado a las siguientes facultades:

de Ciencias Políticas y Sociales,
de Ingeniería,
de Medicina Veterinaria y Zootecnia,
de Estudios Superiores Cuautitlán,
de Economía,
de Derecho,
de Investigaciones Económicas,
de Ingeniería.

Otras instituciones invitadas son:

El Instituto de Matemáticas Aplicadas y Sistemas
Universidad Autónoma Metropolitana
Instituto Politécnico Nacional
Universidad de Calgary
Universidad de Texas San Antonio
Universidad de La Habana
Universidad de Colombia
Universidad de Puerto Rico.

El Programa en Ciencias de la Administración se presenta como un plan flexible que desea aprovechar los recursos materiales y humanos de la UNAM a nivel posgrado y para el estudio de las siguientes áreas de conocimiento:

- Teoría de la Administración
- Teoría de las Organizaciones
- Finanzas
- Contribuciones
- Mercadotecnia
- Recursos Humanos

- Contraloría
- Negocios Internacionales
- Innovación Tecnológica
- Operaciones
- Costos
- Auditoría
- Informática
- Contabilidad

El Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración recuerda, aunque en un plano internacional, el acuerdo de apoyo firmado por los representantes de Canadá y Estados Unidos de Norte América con México, para apoyar el intercambio de profesores y la movilidad de estudiantes. Lo anterior originó la constitución del Consorcio Trilateral de América del Norte, en este caso para fomentar la cooperación institucional en Ciencias Educativas del Medio Ambiente. La parte mexicana es coordinada por la Unidad Azcapotzalco de la Universidad Autónoma Metropolitana.

Estas expresiones del deseo de lograr un marco global en la internacionalización de las profesiones, por medio de la movilidad de estudiantes e intercambio de profesores son experiencias enriquecedoras, que avanzan poco a poco para lograr mayor flexibilidad para la adquisición de conocimientos uniendo esfuerzos y recursos.

Los principales problemas a vencer son los de acreditación que tiene que ver con las muy diversas denominaciones y contenidos en las actividades académicas para cada plan en cada país. Establecer equivalencias es un proceso complejo para hacer compatibles las currículas entre las diversas instituciones de los tres países y en el caso del Programa de Ciencias de la Administración con las facultades e instituciones invitadas a participar.

La movilidad de estudiantes y profesores que se plantea en los casos mencionados, tiene sentido mientras permita estimular el conocimiento y la comprensión de las diversas actividades académicas y que a su vez se vinculen con su entorno inmediato, brindando una aproximación al medio profesional y al regional, en el caso del intercambio nacional y en el caso internacional de la realidad cultural y social de los otros países.

6.4.2.3. Maestría en Administración (Negocios Internacionales).

Se incluyen los lineamientos sobre los cuales operará el plan para la Maestría en Administración con orientación en Negocios Internacionales, en virtud de su relación con el presente trabajo.

Como se podrá observar en los resultados de las encuestas en el siguiente capítulo, las empresas del sector exportador e importador en México, manifestaron su deseo de contar con personal más especializado en negocios internacionales en cada una de sus áreas que realizan operaciones o negocios internacionales, tanto con estudios de licenciatura como de maestría.

Para el posgraduado en Finanzas, con la flexibilización de los planes de estudios, se presenta la posibilidad de cursar alguna optativa relacionada con los negocios internacionales y que le permita atender sus necesidades de ampliar conocimientos a disciplinas relacionadas, sobre todo si tiene interés en atender los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México que por su actividad, están estrechamente ligadas a negocios con otros países, lo que origina que los profesionales especialistas en Finanzas, también tengan que fortalecer sus capacidades, aptitudes y valores en campos que le permitan mayor integración al mundo global de los negocios.

Esta Maestría en Negocios Internacionales tiene catorce actividades académicas, cuatro obligatorias, ocho actividades optativas de campo y dos actividades complementarias.

El objetivo es proporcionar al alumno una formación que le permita tomar decisiones estratégicas en las empresas cuya actividad se realice a nivel internacional, integrando su capacidad directiva en el campo de los negocios internacionales, así como prepararlo para la investigación y la docencia universitaria en este campo del conocimiento.

El perfil de egreso está orientado a la obtención de las siguientes características:

- Los conocimientos que le permitan: concentrarse en el área de los negocios internacionales; comprender el funcionamiento de la organización, la tecnología y el entorno importante para el desarrollo del plan de negocios internacionales; promover el cambio con una visión internacional; analizar el impacto de los fenómenos económicos, políticos, sociales y culturales en los negocios internacionales.

- Habilidades para diseñar estrategias de la empresa; asumir riesgos y evaluar opciones para la mejor toma de decisiones en el proceso de negociación internacional de las empresas; utilizar la tecnología y los sistemas de información en los procesos de los negocios internacionales; trabajar en equipos interdisciplinarios y en procesos de negociación internacional.

- Formular acuerdos, convenios y prácticas favorables de negocios internacionales; realizar investigación aplicada a los negocios internacionales y desempeñarse como docente en instituciones de educación superior.

- Los valores para asumir una actitud de compromiso humano y de sustentabilidad global; comprometerse con el desarrollo del país y la organización en que se desempeñe; estimar el proceso del aprendizaje continuos en el ámbito de los negocios internacionales.

Las actividades académicas obligatorias son la de negocios internacionales, el marco jurídico de los negocios internacionales, la competitividad e innovación tecnológica, entorno de los negocios internacionales y el seminario de investigación en ciencias de la administración.

Algunas de las actividades académicas optativas son:

- Administración internacional comparada
- Mercadotecnia internacional
- Seminario de Finanzas internacionales
- Plan de negocios internacionales
- Dirección de operaciones
- Estrategias de comercialización internacional
- Logística y distribución internacional
- Contabilidad internacional
- Aspectos fiscales internacionales
- Sistemas de información internacional

- Geopolítica mundial.

6.5. La Maestría en Finanzas en otras universidades.

Los temas que otras universidades proponen para la Maestría en Finanzas son similares, para mayor detalle se presentan algunos planes de estudio, en la parte del apéndice.

Los planes de estudios de la Maestría en Finanzas que se compararon fueron:

1. El de la Escuela de Graduados en Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (EGADE / ITESM)
2. El del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM).
3. El de la Escuela de Economía y Negocios de la Universidad Anáhuac.
4. Escuela de Contabilidad y Administración de la División de Estudios de Posgrado de la Universidad de Culiacán, Sinaloa.

La principal diferencia con los planes de estudio de la FCA y los presentados es que las otras universidades solicitan como requisito de ingreso haber cursado un semestre o dos trimestres de cálculo diferencial integral a nivel licenciatura con calificación mínima de 7, además de presentar los resultados del GMAT o del GRE en lugar de un examen de admisión y la evaluación del idioma inglés por TOEFEL.

En el caso de del ITAM a parte de la comprensión de lectura se pide la verbal, ya que algunas materias tienen exposiciones en ese idioma.

Todas las universidades presentan los planes con duración de 1.5 a 3 años, haciendo la aclaración de que existen planes para estudiantes de tiempo completo y de tiempo parcial.

Se ofrece el ingreso a todos los profesionales interesados en especializarse en el conocimiento de las Finanzas.

Los cursos previos que ofrecen las universidades pueden concentrarse en las siguientes materias propedéuticas e introductorias:

- Microeconomía
- Estadística
- Matemáticas Básicas y / o Financiera
- Contabilidad y Costos
- Inglés
- Modelos Cuantitativos
- Sistemas de Información
- Economía de la Empresa.

En general para el eje de cada plan las materias obligatorias son:

- Contabilidad Financiera y Administrativa
- Finanzas Corporativas
- Econometría y / o Econometría Financiera
- Ingeniería Financiera
- Finanzas Internacionales
- Macroeconomía
- Inglés Técnico
- Derecho Corporativo
- Seminario de Investigación
- Optativas en Finanzas Bursátiles
- Optativas en Administración de Activos
- Optativas en Finanzas Corporativas.

Todas las maestrías son una buena opción para el alumno que quiera mayor especialización en las Finanzas, sin embargo hay planes que no cubren el aspecto jurídico de la materia o el desarrollo de las capacidades de investigación y docencia.

La propuesta de la DEP de la FCA, puede resultar más versátil y flexible con la posibilidad de adecuarse a un perfil de necesidades, de tal manera que después de cubrir las materias obligatorias, el alumno oriente sus estudios, cursando optativas que enriquezcan el campo de conocimientos buscado.

No obstante lo anterior, para que el nivel de excelencia de los profesionales se logre, el proceso de selección para el ingreso debe de ser el filtro, apoyándose en los cursos propedéuticos o previos, que pueden ser la base de homogeneización de conocimientos que permitan a los estudiantes integrarse en equipos de trabajo que aprovechen mejor las siguientes actividades académicas.

6.6. Otros programas y cursos de capacitación de la FCA.

Adicionalmente la UNAM presenta los Diplomados (1998) de la División de Educación Continua de la Facultad de Contaduría y Administración (DEC):

Diplomados

- Certificación en Auditoría Interna
 - ISO 9000
 - Calidad Gerencial
 - Finanzas
 - Mercadotecnia

Se estima que para 1999 la DEC presente diplomados a distancia en áreas de Fiscal, Recursos Humanos y Mercadotecnia, no obstante en la actualidad se realizan videoconferencias en conexión con otras universidades del país. El objetivo fundamental de la DEC es mantener el elevado nivel académico en los servicios de actualización continua a los egresados de las carreras de la FCA y de profesionales de carreras afines, con proyectos de aumentar sus diplomados en informática y la diversificación de cursos y seminarios que se imparten. Algunos de los cursos que ofrece la DEC son en áreas como contribuciones fiscales, finanzas, administración estratégica, finanzas bursátiles, calidad total en el servicio, administración pública. En el curso de Finanzas (con duración de 174 horas), los principales temas de actualización incluyen tópicos de:

- Matemáticas Financiera
- Contabilidad Financiera
- Marco macroeconómico
- Sistema financiero mexicano y alternativas de inversión y financiamiento.
- Análisis e interpretación de estados financieros
- Evaluación financiera de proyectos de inversión
- Planeación e Ingeniería Financiera.

El curso de Finanzas bursátiles incluye temas como:

- Sistema Financiero y Mercado de Valores
- Análisis económico
- Finanzas Corporativas
- Mercado de títulos de deuda
- Mercado de capitales
- Análisis de portafolios

La UNAM cuenta con un área específica para videoconferencias, con orientación para las empresas que soliciten cursos en sus propias instalaciones para un grupo de empleados.

6.7. La Educación y la Globalización

Las formación de profesionales con conocimientos superiores y especializados, es indispensable para cualquier área de conocimiento, por el entorno de globalización en el que vivimos, un ejemplo lo encontramos en el la investigación del mercado de trabajo del Maestro en Contaduría en las Contralorías Internas del Sector Público, en 1994; éste estudio dio a conocer que la demanda de un profesional cada vez más actualizado y preparado para atender necesidades de negocios específicos es muy importante, de tal manera que los resultados del trabajo apoyaron la creación de la Maestría en Auditoría. ¹⁴

Debo subrayar que el panorama del ejercicio profesional se está modificando con la globalización y los tratados internacionales, por el hecho de que los profesionales tienen la oportunidad de trabajar en otros países; como consecuencia las universidades tienen que adecuar sus planes para apoyar la creación de profesiones que requieren ponerse en sintonía con los cambios mundiales.

Como mencioné anteriormente, cada país asume a la globalización como un concepto que se está asimilando, sin

¹⁴ Ascencio Mateos, Natividad. "El Mercado de Trabajo del Maestro en Contaduría en las Contralorías Internas del Sector Público". Tesis para optar por el grado de Maestra en Contaduría. México, 1994, p. 129.

embargo cada vez vemos con más frecuencia que existe competencia con otros profesionales de otros países, lo que significa un reto para los educadores en México en lograr programas que preparen a profesionales ante estos cambios.

Para México la internacionalización de las profesiones tuvo mayor importancia con el TLCAN y la OMC, al firmar un acuerdo entre los participantes para que los profesionales de cada país tenga un espacio para el desarrollo de sus actividades en otros países.

El reto actual de los educadores en el país es llegar a la excelencia que permita al profesional mexicano competir internacionalmente.

Pero el camino que estamos recorriendo con la globalización es tan acelerado que los cambios deben ser igualmente acelerados. Debemos formar profesionales más rápido.

Para la formación de profesionales a nivel de posgrado en Finanzas, debemos tomar en cuenta que "La mundialización de la economía presenta tres principales categorías entre las que se encuentran las Finanzas y el Capital y que se expresa en la desregulación de los mercados financieros, la movilidad de capitales y el incremento de fusiones y adquisiciones. Las otras categorías afectadas por este fenómeno son los mercados y la tecnología. De ésta última destaca la informática y las telecomunicaciones.

En el ámbito político la mundialización influye en la competencia en materia reglamentaria y cierto debilitamiento de los gobiernos nacionales a favor de organismos internacionales; y en el ámbito sociocultural, se producen la mundialización de los modos de vida y de consumo, la de los productos culturales y la de una percepción y conciencia planetaria. ¹⁵

¹⁵ Barba Alvarez, Antonio, Luis Montaña Hirose y Pedro Solís Pérez. "Perspectivas internacionales de los estudios organizacionales". Ponencia en el III Foro Nacional de Investigación en las disciplinas financiero - administrativas, realizada del 21 al 23 de octubre de 1998 en la FCA de la UNAM. p. 3

En los programas de estudios deben incluirse los conceptos de la nueva organización que plantea la globalización o mundialización como consecuencia de la competitividad global que a su vez impone que se base en la innovación tecnológica y de productos planteando una administración de la organización con mayor autonomía de trabajo, descentralización de responsabilidades y alta profesionalización de los empleados de las entidades en una organización más flexible y que facilite la cooperación, la comunicación y la transmisión de información y conocimientos. El modelo de organización que permita una mejor integración al proceso de globalización debe respetar la propia evolución cultural, social y política, reconociendo la identidad de la entidad para crear un espacio de posibilidades de desarrollo propio. ¹⁶

En mi opinión los cambios del sistema educativo deben de ser desde su base (primaria) y para la educación superior, fortalecer los programas y apoyar a las personas que quieran formarse, informándolas y formándolas para las condiciones que les exija la realidad, tomando en cuenta que la competencia es a nivel internacional.

Los acuerdos de libre comercio comentados en esta tesis, tienen un capítulo que regula cuáles son las carreras que pueden ser prestadas por un profesional de otro país, en su territorio y de los requisitos de ingreso de las personas.

Actualmente diversas licenciaturas como la Contaduría está adecuando su programa de certificación de la profesión para cumplir con los requisitos del ejercicio profesional y para sustentar la validez y actualización de conocimientos técnicos - teóricos, como la experiencia para el desarrollo de las actividades profesionales, de manera que a partir del 10. de mayo de 1998, entró en vigor el Reglamento de Certificación de los Contadores Públicos en México, promovido por el IMCP. La finalidad del reglamento es sentar las bases de reciprocidad para el ejercicio profesional entre los países con los que se han celebrado los tratados comerciales internacionales. ¹⁷

¹⁶ Barba Alvarez, Antonio. Op. Cit. 4 y 25

¹⁷ Consejo de Certificación de la Contaduría Pública, "La Certificación del Contador Público". Contaduría Pública, agosto 1998, año 27, No. 312, pp. 22 - 23

Como conclusión la visión académica de las instituciones de educación superior, debe estar muy bien sustentada sobre los problemas que se están viviendo en el mundo y en el ámbito de sus profesiones, que permita un intercambio de formación académica para poder representar dignamente a sus agremiados.

En el caso de planes de estudio de las universidades, la vinculación con las empresas del sector exportador debe tomar en cuenta, como se mencionó anteriormente, que la estructura del mismo es de concentración en pocas entidades y que algunas de las más importantes son empresas multinacionales, que tienen la opción de cubrir sus posiciones directivas con personal enviado desde el país matriz y que eventualmente puede reducir las plazas de empleo en los niveles más altos de administración de este tipo de empresas. Un analista de tal situación señala que posiblemente para un estrato medio de conducción de empresas y del Estado se requerirá de 10 al 15 % de la población económicamente activa, puestos que son ocupados por ingenieros, contadores, economistas, abogados, etc. y para las empresas de montaje industrial y en menor medida puestos para los sectores primario y terciario, de las multinacionales será preciso el 20 al 30% de la población económicamente activa. Mientras que el resto, entre el 45 y el 70% se ofrecerá en empleos precarios.¹⁸

La magnitud de la influencia de las empresas multinacionales en México, es tal que un reporte de la balanza comercial muestra un deterioro del comercio exterior mexicano, creciendo el déficit de un promedio de -491 millones de dólares mensuales en el primer semestre a un -692 millones de dólares en julio ocasionado en una parte por la huelga de la empresa General Motors en Estados Unidos, que originó una baja en las exportaciones de automóviles y en las exportaciones de la industria maquiladora en el sector de autopartes. Por el lado de las importaciones la huelga implicó también una caída en las compras al exterior de bienes intermedios. En resumen la huelga de General Motors tuvo efectos importantes en las exportaciones e importaciones con una variación que si bien no afecta substancialmente en el balance comercial, sí lo hace a la producción nacional y por lo consiguiente al empleo,

¹⁸ Chomsky, Noam y Dieterich Heinz. La sociedad global. Educación, Mercado y Democracia. México, D.F.: Editorial Joaquín Mortiz, S. A. de C. V., Grupo Editorial Planeta, primera edición, quinta reimpresión, junio de 1997, p. 128

recordando que muchas empresas medianas y pequeñas subsisten alrededor.¹⁹

Debo hacer notar que *General Motor* fue la empresa número 1 en el reporte de 1995 sobre las 500 empresas más grandes en el mundo, con ventas de 168,828.6 millones de dólares, utilidades y activos de 6,880.7 y 217,123.4 millones de dólares respectivamente. En el reporte le seguían *Ford Motor*, *Exxon*, *Wal-Mart Stores*, *AT&T*, *IBM*, *General Electric*, *Mobil*, *Chrysler* y *Philip Morris*, dentro de las primeras 10.²⁰

Como pudo observarse en el análisis de las empresas exportadoras e importadoras en México, las empresas automotrices son factor clave para las cifras de la balanza comercial mexicana.

En México a partir del colapso de 1994, las ventas de automóviles se ampliaron al mercado de exportación, siendo EUA el principal cliente con compras del 90% de la producción. El sector automotriz es un ejemplo de los cambios que se están dando a nivel mundial, en cuanto a adquisiciones, fusiones y alianzas estratégicas; representa la segunda industria con más influencia en el comercio exterior mexicano ya que contribuye al 2% del PIB total, al 11% del PIB manufacturero, al 27% de las exportaciones totales sin maquila, al 16% de las importaciones sin maquila y al 18% del empleo total del sector manufacturero. El mercado automotriz internacional es de 52 millones de producción de unidades, de las que México participa con el 2% aproximadamente, ocupando el lugar 13 entre los países fabricantes.

El sector automotriz mas influyente es el de las empresas estadounidenses por lo que en el TLCAN tiene un trato preferencial que lo protege impidiendo que se traigan libremente vehículos del exterior, limitándose la competencia entre empresas que dependen de acuerdos comerciales especiales que tienden al establecimiento de ensambladoras o a esquemas específicos negociables.

¹⁹ Navarrete, Rodolfo. "Efecto General Motors". El Financiero, 31 de agosto de 1998, Finanzas p. 12

²⁰ FORTUNE. "500, The Largest U. S. Industrial and Service Corporations". Vol. 133, No. 8, abril 29, 1996, p. 172

Por lo anterior la necesidad de vinculación de los planes de estudio con las empresas en un entorno global y regional, también debe tomar en cuenta la estructura nacional productiva general y el de las clases sociales que se ha modificado acrecentado la desigualdad, tanto en individuos como en entidades económicas, derivada de la política seguida por el gobierno, lo que ha originado situaciones como que los industriales dejen su actividad para convertirse en comerciantes y que el desempleado recurra al auto empleo, aumentando el comercio ambulante o en el mejor de los caso en la proliferación de la micro y pequeña industria y comercio.

21

Lo mencionado origina un reto para los profesionales, gobierno y entidades de educación de fortalecer el apoyo a las empresas mexicanas de todo tamaño e idear formas de integración y fomento como el que propone el programa de empresas integradoras lo que culminaría en la creación de fuentes de trabajo y en el apoyo con capacitación de excelencia en los puestos existentes.

Una muestra de la asociación exitosa de las empresas es la figura italiana de integración que incorpora 32 consorcios artesanales con aportación de recursos de la Comunidad Económica Europea y capital de particulares que a su vez agrupa a 36,000 empresas. 22

Tal vez siguiendo el ejemplo de otros países y construyendo estructuras adecuadas al nuestro, con un esfuerzo de cooperación y comunicación de la comunidad universitaria y de los egresados de la FCA, podríamos dar el apoyo a empresarios, basado en trabajos de investigación, para incorporar en los planes de estudio los requerimientos de los diversos sectores en México.

21 Rueda Peiro, Isabel. México: crisis, reestructuración económica, social y política. México, D. F.: Siglo XXI Editores, S. A. de C. V., 1998, p. 241

22 Rueda Peiro, Isabel (coordinadora). Las Empresas Integradoras en México. México D. F.: Siglo XXI Editores S. A. de C. V., 1997, p. 40

CAPITULO 7. EVALUACION DE LOS REQUERIMIENTOS DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS E IMPORTADORAS EN MEXICO

Problema de Investigación

La determinación de los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México se realizó por medio de un estudio de opinión basado en una encuesta que realicé en apoyo a la División de Investigación de la Facultad de Contaduría y Administración en su objetivo de adecuación de los planes de estudio y en este caso del análisis de la demanda de una Maestría en Negocios Internacionales.

Las empresas exportadoras e importadoras en México, representan un sector con el que la UNAM debe vincularse a fin de conocerlo y contribuir a la solución de su problemática, lo que va de acuerdo con su objetivo de desarrollo de la investigación hacia el conocimiento de los grandes problemas nacionales para participar en sus soluciones, entre ellos los de los sectores productivos que han representado un factor vulnerable al abrir la economía mexicana al mundo.

Como mencioné en la investigación documental, el sector exportador fue señalado por el Gobierno mexicano como el motor de desarrollo económico en el marco de la apertura comercial. Es un sector con una estructura que se ha venido conformando por empresas que han tenido una visión hacia el futuro y han aprovechado su tecnología, recursos y la apertura comercial, de tal manera que se integra tanto por grandes empresas nacionales como multinacionales que concentran el mayor importe (se estima que entre 600 y 700 empresas tienen el 80% de la oferta exportable) y por otro lado, por empresas medianas, pequeñas y micro que tratan de mantenerse en la competencia que imponen los mercados que se están abriendo. En el caso de las multinacionales es alarmante que igual que exportan grandes cantidades, también importan cantidades que originan los grandes desequilibrios de la Balanza Comercial de México, pues aprovechan la mano de obra mexicana barata y de primera, en trabajos de maquila.

Es en este ámbito que el posgraduado en Finanzas puede integrarse al apoyo de las empresas exportadoras e importadoras sobre todo para procurar que puedan seguir en el mercado al tener una visión hacia el futuro, que pueden lograr por medio de una planeación integral y estratégica, aprovechando los recursos con que se cuenta.

En este trabajo se plantean los siguientes cuestionamientos:

1. ¿Responde el plan de estudio del posgrado en Finanzas (Maestría en Finanzas) de la FCA a los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México?
2. ¿El posgraduado en Finanzas que formará el Programa en Ciencias de la Administración, reúne el perfil que demandan las empresas exportadoras e importadoras en México?

7.1. Hipótesis, supuestos básicos o premisas.

- 1.- Las empresas exportadoras e importadoras demandan del personal directivo actitudes y habilidades necesarias para apoyarlas dentro de una visión globalizada hacia el futuro, propicia para la generación de negocios.
- 2.- Para que el posgraduado en Finanzas reúna el perfil que requieren las empresas exportadoras e importadoras en México para su personal en el área de Finanzas, requiere de conocimientos con mayor contenido en negocios internacionales con una visión especializada, globalizada y actualizada.
- 3.- Un problema relevante para las empresas sujetas a investigación es la falta de financiamiento.
- 4.- Otros problemas relevantes para el mejor desempeño de las exportadoras e importadoras es la falta de conocimiento de mercados internacionales y la tecnología obsoleta.

La investigación de campo se realizó bajo las siguientes bases:

7.2. Objetivo General:

- 1.- Determinar los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras, para resolver su problemática tanto nacional e internacional, en general y específicamente en el área de Finanzas.

2.- Evaluar si los planes de estudio en el área financiera de la DEP de la FCA, responden a los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México.

Objetivos específicos:

- 1.- Hacer una investigación de las empresas exportadoras e importadoras en el país que permita conocer su opinión sobre:
 - a) Los principales países con los que realizan operaciones y/o negocios internacionales.
 - b) Los principales tipos de negocios internacionales como las ventas, los servicios, las franquicias, etc..
 - c) Los principales idiomas que utilizan en las operaciones y negocios internacionales.
 - d) Los tópicos de educación que demandan en general, en el área de Finanzas y en la de negocios internacionales.
 - e) El nivel de escolaridad de los empleados dedicados a las operaciones con el exterior.
 - f) Las instituciones a las que han acudido para capacitar al personal que realiza el contacto con el exterior.
 - g) Los principales retos a los que se enfrentan en negocios internacionales.
 - h) Necesidad de especialización para el personal que trabaja en el área de operaciones internacionales y específicamente en el área de Finanzas.
 - i) Las habilidades y capacidades personales que sugieren como más importantes para realizar operaciones y/o negocios internacionales.

j) La proporción de conocimientos financieros que sugieren debe tener las personas que realizan el contacto con el exterior.

k) Las expectativas de crecimiento de su empresa en cuanto el número de operaciones o negocios internacionales.

7.3. Metodología en la realización del estudio.

7.3.1. Tipo de investigación.

El tipo de investigación fue transversal por tratar de evaluar un momento específico en la operación de las empresas privadas exportadoras e importadoras en México.¹

7.3.2. Determinación de la población bajo estudio.

La población fue en primera instancia el (los) Dueño(s) de las empresas exportadoras e importadoras y en segunda instancia fueron los Directores Generales, los Directores de Finanzas o la persona que se nos indicó.

7.3.3. Marco muestral.

Las empresas que formaron parte de la población fueron las empresas con actividad predominante de exportar e importar, grandes, medianas o pequeñas.

Se seleccionó la publicación de la revista Expansión de las principales exportadoras e importadoras en México,² ya que

¹ Méndez Ramírez, Ignacio, Delia Namihiria Guerrero, Laura Moreno Altamirano, Cristina Sosa de Martínez. El Protocolo de la Investigación. Lineamientos para su elaboración y análisis. México: Editorial Trillas S.A. de C.V., 1990 (segunda edición), p. 12.

² Departamento de Proyectos Especiales del Grupo Editorial Expansión. "Exportadoras e Importadoras en México". Expansión.

presenta una lista en orden alfabético de 380 empresas en estos sectores (páginas 162 y 163), de las cuales 235 de ellas reportaron exportaciones y 339 importaciones. Representaban a 53 ramas de actividades económicas, que se mencionan en el cuadro 51 del capítulo 3.

Las 235 empresas exportadoras estaban en un rango de importe de ventas al exterior de \$26,287 millones de nuevos pesos hasta \$3 mil nuevos pesos, correspondientes a PEMEX e Industrias Bago S.A. de C.V., respectivamente.

En tanto que las 339 empresas importadoras estaban en un rango de importe de compras al exterior de \$6,680 millones de nuevos pesos de General Motor de México S.A. de C.V. hasta \$2 mil nuevos pesos de Control Técnico y Representaciones S.A. de C.V..

7.3.3.1 Diseño estadístico del muestreo.

El muestreo fue aleatorio simple por medio de la selección de números aleatorios que coincidían con el número asignado a las empresas de una lista previamente elaborada, tomada de la revista Expansión, páginas 162 y 163.

7.3.3.2. Selección de la muestra.

Se asignaron números consecutivos a las 380 empresas que formaron la población y utilizando el muestreo aleatorio simple se obtuvieron las empresas que formarían la muestra piloto y posteriormente la muestra definitiva. La lista de la revista presenta a las empresas exportadoras e importadoras en orden alfabético.

7.3.4. Prueba piloto.

Se seleccionó una muestra de 15 empresas para la prueba piloto con el objeto de probar el cuestionario y determinar los

parámetros estadísticos que se necesitaban para elegir el tamaño definitivo de la muestra. Contestaron 12 entidades, en el tiempo requerido, sirviendo de base para evaluar la ampliación de la muestra a 57, de las que contestaron 40.

7.3.5. Determinación del tamaño de la muestra.

La pregunta 10 se tomó como base para calcular el tamaño de la muestra definitiva, ya que nos indicaba la posibilidad de contratación de un posgraduado en negocios internacionales. Tomando como base los resultados de la prueba piloto y la respuesta favorable para la contratación se utilizó la siguiente fórmula:

$$N = \frac{Npq}{D(N-1)+pq} \quad \text{donde : } D = \frac{E^2}{Z^2}$$

N = tamaño de la población

p = proporción de empresas que contratarían a posgraduados en negocios internacionales.

$$q = 1 - p$$

$$E = \text{error máximo} = .06$$

Z = desviación normal estandarizada correspondiente a un nivel de confianza del 90% = 1.64

$$D = .0036 / 2.6896 = .0013384$$

$$n = 380 (.90) (.10) / .0013384 (379) + .09$$

$$n = 34.20 / .5972536$$

$$n = 57$$

7.3.6. Ubicación.

Para poder tener acceso al envío rápido de la información y con bajo costo, todas las empresas seleccionadas fueron con

domicilio en el Distrito Federal y zona metropolitana. El domicilio y el teléfono se consiguió en base al directorio telefónico (sección blanca y sección amarilla) y marcando a información telefónica (04).

7.3.7. Diseño del instrumento de investigación.

Se diseñó un cuestionario con las variables a evaluar y se aplicó como primer paso a una muestra piloto.

Se trató de que la mayoría de las preguntas fueran cerradas y relativas a hechos, actitudes y opiniones en relación a factores que afectaban el entorno de las empresas y preguntas abiertas en relación a los temas de capacitación que sugerían para su personal que trataba con extranjeros o temas de capacitación para desarrollar mejor su trabajo.

7.3.8. Determinación de las variables.

7.3.8.1. Variables dependientes.

Son las opiniones de los funcionarios entrevistados en relación con los conocimientos, habilidades y actitudes que requieren de los profesionales que manejan las operaciones o negocios internacionales.

7.3.8.2. Variables independientes.

- Los países del extranjero con los que las empresas exportadoras e importadoras realizan operaciones o negocios internacionales.
- Area específica para realizar operaciones internacionales.
- Temas de capacitación.
- Tipo de instituciones donde realizan la capacitación.

- Principales idiomas extranjeros que demandan las empresas para el profesional que realiza las operaciones o negocios internacionales.

- Areas de conocimiento que más interesan a las empresas exportadoras e importadoras para realizar operaciones o negocios internacionales

- Nivel de estudio del profesional que demandan las empresas exportadoras e importadoras.

- Puestos de las personas que más interactúan con el exterior.

7.3.9. Recursos.

Los recursos humanos se proporcionaron por la FCA, eran alumnos que cumplían su servicio social. Se inició con apoyo de 2 personas para las llamadas telefónicas y concertar citas o en su defecto pedir autorización para el envío del cuestionario, por fax o en persona. Finalmente fueron 12 alumnos los que ayudaron a levantar las 40 encuestas, con mayoría de las respuestas por fax, con seguimiento por teléfono.

7.3.10. Recopilación de la información.

Se capacitó a las personas encargadas de realizar las encuestas a los funcionarios de las empresas y de la forma de seguimiento a cada uno de los cuestionarios, en hojas control por empresa, indicando fecha del primer contacto, respuesta e indicaciones.

7.3.11. Período de la recopilación de la información

Los cuestionarios se aplicaron durante los meses de noviembre y diciembre de 1994 para la prueba piloto y para la muestra definitiva, el tiempo se extendió al mes de febrero de 1995. Como fueron meses muy críticos para las operaciones de las empresas exportadoras e importadoras, sobre todo después de una devaluación, se estima que el tiempo del levantamiento de las encuestas fue largo.

7.3.12. Proceso de datos.

El proceso de información se realizó mediante un paquete estadístico denominado S.P.S.S., *Statistical Package for Social Sciences* para computadora personal.

Finalmente se realizó un análisis estadístico descriptivo de las variables.

7.3.13. Presentación de resultados.

Los resultados se presentan en tablas y gráficas que muestran las respuestas a los cuestionamientos.

7.4. Análisis de la información.

De la información numérica obtenida después de procesarla en el paquete estadístico, se obtuvieron las tablas de frecuencia de la respuesta, asignándole un número a cada variable, con los siguientes resultados descriptivos:

7.4.1. Puesto de los entrevistados. Variable 1.

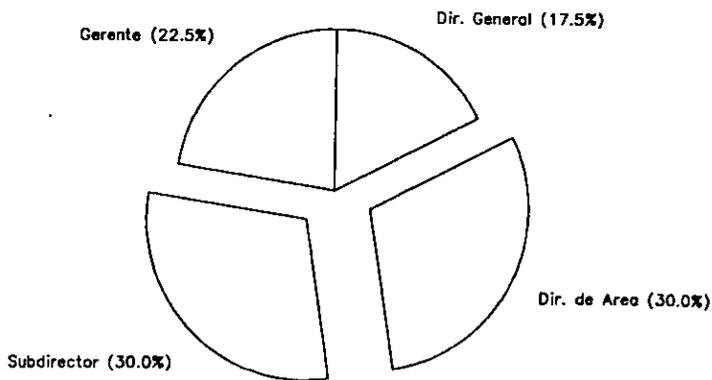
Se entrevistaron los niveles jerárquicos más altos con la finalidad de que la información tuviera un enfoque más amplio de la problemática de las empresas encuestadas. Como podemos observar en la siguiente gráfica el acceso al nivel de dirección general fue menor, debido a la ocupación de los ejecutivos, que prefirieron turnar nuestra solicitud principalmente a las áreas de Finanzas y secundariamente a las áreas específicas que tenían más contacto con el exterior, como se solicitó, por lo que en algunas ocasiones nos atendieron los encargados de las áreas de exportaciones o importaciones.

El nivel de los puestos de las personas encuestadas se concentró en los Directores y Subdirectores. En algunas empresas era tal la especialización de las áreas de negocios que el departamento de ventas se dividía en ventas al sector público y al sector privado.

NUMERO **VARIABLE** **Ver gráfica 1**
1 PUESTO DEL ENTREVISTADO

	VALOR	CANTIDAD	PORCENTAJE
1.	DIRECTOR GENERAL	7	17.50
2.	DIRECTOR DE AREA	12	30.00
3.	SUBDIRECTOR	12	30.00
4.	GERENTE	9	22.50
	TOTAL	40	100.00

Gráfica 1
Puesto personas encuestadas



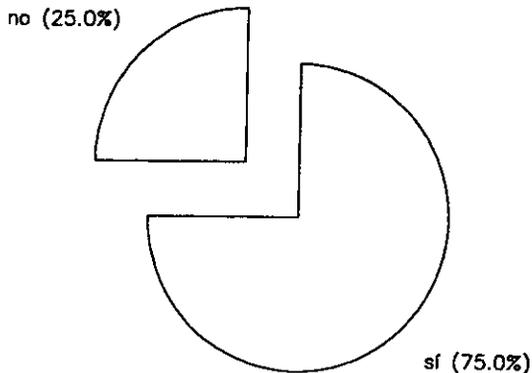
7.4.2. Sectores de las empresas de la muestra. Variable 2.

La muestra de empresas fue formada aleatoriamente, sin embargo de las 40 empresas encuestadas, el 15% de los giros fueron del sector comercio (giro 12, 6 empresas), seguido del químico con el 12.5% (5 empresas) y 7.5% alimentos e imprenta y editorial. Los demás sectores obtuvieron menos del 5% de representación en la muestra. Para mayor información se presenta el CUADRO A indicando esta información como variable 2.

7.4.3. Area específica para realizar operaciones o negocios internacionales. Variable 3.

La mayoría de las empresas exportadoras e importadoras cuentan con un área específica para realizar operaciones o negocios internacionales, básicamente se refirieron al comercio exterior, es decir, a un área que administra las exportaciones e importaciones.

Gráfica 2
Empresas con área internacional



NUMERO 3 VARIABLE Ver gráfica 2
AREA ESPECIFICA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	PORCENTAJE
1.	SI	30	75.00
2.	NO	10	25.00
	TOTAL	40	100.00

7.4.4. Indole de los negocios internacionales. Variable 4.

Dentro de las actividades relacionadas con los negocios internacionales, además de exportar e importar (66%), sobresale la asociación con empresas extranjeras (10%) y la asesoría del exterior (9.38%), seguida del financiamiento externo (5.21%) del uso de franquicias (2.08 %) y asesoría al extranjero (1.04%).

NUMERO 4 VARIABLE
INDOLE DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

VALOR	FRECUENCIA	%
1. EXPORTACION DE BIENES Y / O SERVICIOS	29	30.21
2. IMPORTACION DE BIENES Y / O SERVICIOS	35	36.46
3. FRANQUICIAS	2	2.08
4. ASESORIA DEL EXTRANJERO	9	9.38
5. ASESORIA AL EXTRANJERO	1	1.04
6. FINANCIAMIENTO DEL EXTERIOR	5	5.21
7. ASOCIACION CON EMPRESA EXTRANJERA	10	10.42
8. INVERSION EN EL EXTRANJERO	5	5.21
TOTAL	96	100.00

Algunas de las empresas más especializadas en comercio exterior, presentaban por lo menos 3 de las formas de negocios internacionales mencionadas y más de un país con relación comercial.

Lo anterior muestra la necesidad de ampliar el conocimiento de nuestros productos o servicios para aumentar las formas de negociar con el exterior para poder diversificar las actividades, no solo a la exportación, sino a las franquicias, las alianzas, las licencias, etc.

El país con más relación comercial con las empresas en México fue Estados Unidos de Norte América en un 49%, lo que muestra la estructura a ese momento de las exportaciones e importaciones, que dependían del país mencionado y que a la fecha continúa.

NUMERO VARIABLE

4.1 PAISES CON LOS QUE REALIZA LOS NEGOCIOS OPERACIONES INTERNACIONALES

	VALOR	FRECUENCIA	%
1.	ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA	49	70.00
2.	CANADA	2	2.86
3.	ALEMANIA	5	7.14
4.	AMERICA LATINA	2	2.86
5.	EUROPA	2	2.86
6.	JAPON	4	5.71
7.	ASIA	1	1.43
8.	ARGENTINA	1	1.43
9.	COLOMBIA	1	1.43
10.	FRANCIA	3	4.29
	TOTAL	70	100.00

Las empresas de la muestra estaban orientadas a exportar e importar, en segundo término con Alemania, debido a que los giros se concentraron en las empresas químicas en un 12.5% como mencionamos. Le sigue Japón con el 5.71 % y Canadá, países varios de América Latina y Europa con el 2.86% y finalmente Asia, Argentina y Colombia con el 1.43%.

7.4.5. Número y nivel de estudios de las personas que realizan negocios internacionales. Variable 5.

El mayor número se concentró en licenciatura con el 70.39%, después en nivel técnico con el 25.73%, maestría con el 3.88% y ninguna con doctorado.

La proporción de personas que laboran en las áreas de negocios internacionales, nos dan una idea de la cantidad de puestos que ofrecen las empresas, que como puede observarse son pocos, tomando en cuenta que respondieron 40 empresas del sector exportador e importador y que por su dinamismo debieran dar mas oportunidades de empleo.

NUMERO VARIABLE
5 NUMERO Y NIVEL DE ESTUDIOS DE LAS PERSONAS QUE REALIZAN NEGOCIOS U OPERACIONES INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	%
1	TECNICO	53	25.73
2	LICENCIATURA	145	70.39
3	MAESTRIA	8	3.88
4	DOCTORADO	0	0.00
	TOTAL	206	100.00

7.4.6. Capacitación a las personas que realizan negocios internacionales. Variable 6.

El 70% de las empresas entrevistadas, sí dan capacitación a las personas que realizan operaciones o negocios internacionales.

NUMERO VARIABLE
6 EMPRESAS QUE DAN CAPACITACION AL PERSONAL QUE REALIZA NEGOCIOS U OPERACIONES INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	%
1	SI	28	70.00
2	NO	12	30.00
	TOTAL	40	100.00

7.4.6.1. Lugares de capacitación a las personas que realizan negocios internacionales. Variable 6.1.

Sobresale que las empresas capacitan a su personal en instituciones privadas y en la propia empresa, escasamente en el extranjero y en instituciones públicas.

Con pena observamos que ninguna entidad acude a la UNAM, lo que muestra la necesidad de mayor promoción de los planes de capacitación que ofrece o la falta de mas acuerdos de cooperación al sector empresarial de las exportadoras e importadoras sujetas de investigación e inclusive de la necesidad de diseñar apoyos específicos para cada industria, ya que las necesidades son diversas y dependen del giro y de la asimilación de la apertura y la globalización en cada

empresa, además de la conciencia de los líderes de los negocios de los requerimientos de capacitación del personal.

NUMERO VARIABLE

6.1. LUGARES DONDE IMPARTEN CAPACITACION AL PERSONAL QUE REALIZA NEGOCIOS U OPERACIONES INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	%
1	INSTITUCIONES EN EL EXTRANJERO	7	13.21
2	INSTITUCIONES PRIVADAS DEL PAIS	23	43.40
3	INSTITUCIONES PUBLICA DEL PAIS	6	11.32
4	EN LA PROPIA EMPRESA	17	32.08
5	EN LA UNAM	0	0.00
	TOTAL	40	100.00

7.4.7. Los idiomas de más uso. Variable 7.

En la muestra, como se esperaba, el idioma internacional fue el inglés, con un 77.78 % de señalamientos, seguido del francés 8.89%, del alemán 8.89%, el japonés 2.2% y también 2.2% de otros idiomas. En algunas empresas se requería de más de un idioma extranjero, por lo que la frecuencia total es mayor a 40.

NUMERO VARIABLE

7. IDIOMAS DE MAS USO

	VALOR	CANTIDAD	%
1	INGLES	35	77.78
2	FRANCES	4	8.89
3	ALEMAN	4	8.89
4	JAPONES	1	2.22
5	OTRO / PORTUGUES	1	2.22
	TOTAL	45	100.00

7.4.8. Principales problemas a los que se enfrentan las empresas exportadoras e importadoras. Variable 8.

Se solicitó a las empresas que indicaran 3 problemas principales al realizar negocios u operaciones internacionales. Se listaron una serie de factores conocidos como problemas o retos y se dejó un espacio para señalar cualquier otro tema.

Concentrando los datos en una sola tabla de frecuencia, los principales problemas o retos a los que se enfrentan las exportadoras e importadoras fueron eficientar su operación, el desconocimiento de mercados externos, la baja demanda de bienes o servicios y el aumento de competidores. Ver CUADRO B.

La política fiscal, las altas tasas de interés y la falta de personal capacitado, fueron los siguientes problemas más mencionados.

En relación a la falta de personal capacitado, fue señalado siete veces como un problema, lo que nos indica la relevancia del mismo considerando que es un factor para eficientar la producción, principal problema con una frecuencia de 21 señalamientos.

Los demás problemas listados tienen un frecuencia menor a tres, por lo que no son comentados, no obstante, no dejan de ser importantes, por lo que se anexa el detalle en el cuadro mencionado.

Se listaron 22 problemas o retos y se esperaba que el problema del financiamiento fuera mencionado como uno de los principales, pero no fue así, ya que solo lo señalaron 3 empresas, una como segundo problema y dos como tercer problema, siendo su participación en el gran total de 40 empresas no significativo. Pero sí se mencionó a las altas tasas de interés como primer problema. Lo que nos hace suponer que las empresas de la muestra al ser parte de la población de las principales exportadoras e importadoras, ya contaban con apoyos financieros y tal vez con mayor cultura exportadora.

Con lo anterior se refuta la primera hipótesis, por no ser el financiamiento el principal problemas de las empresas exportadoras e importadoras.

Otra hipótesis era que la tecnología obsoleta representaba un problema, pero no fue mencionada por ninguna empresa.

Sin embargo se confirma la hipótesis de que el desconocimiento de los mercados externos es un problema relevante para las exportadoras e importadoras.

7.4.9. Necesidad de especializarse en negocios internacionales. Variable 9.

Las empresas que consideraron necesario especializarse en negocios internacionales fueron 16, que representa el 40%, muy necesario 12 con el 30% y 6 indispensable con el 15%. Desconcierta que 6 empresas de cuarenta, señalen poco o no necesaria la especialización, que representa el 15%.

NUMERO VARIABLE

9. NECESIDAD DE ESPECIALIZACION PARA REALIZAR NEGOCIOS U OPERACIONES INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	%
1	NO NECESARIO	1	2.50
2	POCO NECESARIO	5	12.50
3	NECESARIO	16	40.00
4	MUY NECESARIO	12	30.00
5	INDISPENSABLE	6	15.00
	TOTAL	40	100.00

7.4.10. Posibilidades de contratación de especialistas en negocios internacionales. Variable 10.

Aunque las primeras doce empresas de la muestra piloto mostraban mayor interés en contratar especialistas, finalmente el 82.50% sí contrataría y el 17.50% no.

NUMERO VARIABLE

10. POSIBILIDAD DE CONTRATACION DE UN ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	%
1	SI	33	82.50
2	NO	7	17.50
	TOTAL	40	100.00

El nivel de escolaridad que indicaron como posibilidad de contratación fue licenciatura en un 62.9%, maestría 24.19% y técnicos 12.9%. El nivel de doctorado no fue de interés para contratar.

NUMERO VARIABLE
10.1 NUMERO Y NIVEL QUE CONTRATARIA

	VALOR	CANTIDAD	%
1	TECNICO	8	12.90
2	LICENCIATURA	39	62.90
3	MAESTRIA	15	24.19
4	DOCTORADO	0	0.00
	TOTAL	40	100.00

Recordemos que aunque el 3.88% de las personas que realiza negocios u operaciones internacionales cuenta con maestría, como se señaló en el inciso 7.4.5., los ejecutivos entrevistados están de acuerdo en contratar un mayor número de personas con el grado.

La cultura empresarial de las exportadoras e importadoras en México nos indica que la actualización y la especialización son factores claves y por la diversificación de operaciones y negocios internacionales como las franquicias, licencias, asistencia técnica, exportación e importación, financiamientos internacionales, alianzas, etc., requieren de capacitación para las personas que ya están trabajando en las empresas y la formación de recurso humano para integrarse a las mismas.

7.4.11. Características del perfil sugerido para las personas que realizan negocios internacionales. Variable 11.

Es muy interesante confirmar que las dos principales características del perfil sugerido fueron comprometerse al logro de los objetivos (28 empresas de 40 = 70.00%) y la honestidad (27 de 40 = 67.50%). En un país con tanta corrupción son valiosos los valores humanos, los cuales deben de ser reforzados con la educación en las escuelas y el conocimiento del código de ética de cada profesional, además de no olvidar que las empresas son la fuerza motriz para el desarrollo económico y social de un país y que cuando se logra el objetivo de la empresa, se logra su permanencia y la fuente de trabajo.

No debemos olvidar nuestra responsabilidad como profesionales en el mundo socioeconómico, hay que crecer con la empresa.

Debemos insistir que la capacitación debe orientarse a las necesidades de las empresas y en este inciso las características requeridas se muestran en el CUADRO C.

Las siguientes características más señaladas con una frecuencia arriba del 50% fueron: facilidad de comunicación, astuto en la toma de decisiones, leales (camiseta), aptitud para construir canales de comunicación y futuristas (visionarios).

Las características relacionadas con las aptitudes de un buen planeador, como capacidad de análisis, desarrollo de estrategias en un mundo global, evaluación de perspectivas, identificación de variables, son entre otras las que se debe fomentar para el posgraduado en Finanzas, por medio de la docencia. Los porcentajes obtenidos por las características mencionadas fueron superiores al 30.00%, indicando el interés de las empresas por las actividades de planeación, que cualquier profesional debe tener en su trabajo, pero que se debe de apoyar con capacitación en temas más especializados como lo es la planeación estratégica y en el caso del área de finanzas en la formación de recursos humanos con conocimientos especializados en Ingeniería Financiera.

Las características en relación a las aptitudes para facilitar un negocio internacional, como la construcción de canales de negociación, facilidad de comunicación, sensible a la cultura de otros países, con porcentajes arriba del 25.00%, indica la preocupación de los administradores en contar con personal que pueda apoyar el contacto con el exterior y que requiere de una formación específica para facilitar los negocios internacionales y por lo menos que hable el idioma inglés

El manejo del software básico se perfilaba como una característica importante al obtener 27.50% de señalamiento de las empresas. Recordemos que los sistemas de información son otro factor de gran importancia en las empresas para eficientar la operación. Las computadoras usadas óptimamente, representan la posibilidad de tomar decisiones más pertinentes y efectivas. Este punto toma relevancia con la introducción de computadoras más veloces para el proceso de datos y para lograr comunicación por medio de internet, para vender bienes o servicios, comunicarse con extranjeros con costos más accesibles y hasta ver un programa de radio. Con la globalización las comunicaciones y sistemas computarizados son

un factor que apoya los cambios y la integración de un mercado o sistema local a uno en el extranjero.

7.4.12. Proporción de conocimientos deseables en cada área para realizar negocios internacionales. Variable 12.

El área de conocimientos más señalada es la de comercio internacional, seguida de la mercadotecnia y la economía internacional.

Evidentemente las principales actividades en las empresas son el comercio y la mercadotecnia de los productos y servicios que vendemos, por lo que se confirma que para realizar negocios en el extranjero, son los principales conocimientos que deben fomentarse. En cuanto a la Economía internacional, es otro aspecto de suma importancia en el perfil de un profesional como el posgraduado en Finanzas, que tiene que suponer escenarios económicos en los presupuestos y proyecciones que realiza, en actividades dentro de un área financiera.

Las respuestas en relación a la parte de Finanzas Internacionales recibieron un 10.63% del total de conocimientos deseables en el perfil de un negociador internacional. El porcentaje fue menor al señalado para el comercio, la mercadotecnia y la economía debido a que se preguntó por el perfil de un negociador internacional, pero no olvidemos que el posgraduado en Finanzas puede ser un negociador internacional, por ejemplo, cuando solicita préstamos al extranjero, para obtener las mejores condiciones y con la formación que tiene, apoyando su conocimiento financiero, con el de comercio, mercadotecnia y economía internacional, su perfil se enriquece e inclusive puede ser un buen Director General o emprender su propio negocio internacional.

El posgraduado en Finanzas puede ocupar diversos puestos dentro de una organización en general, pero en el área de Finanzas por sus conocimientos especializados, considero que es el profesional más adecuado, sobre todo si en los planes de estudio se logra incorporar una dosis de calidad con conocimientos que están requiriendo las exportadoras e importadoras para el negociador internacional, o en todo caso dar optativas que enriquezcan el perfil en cualquiera de estas tres áreas de conocimiento, que más señalaron las empresas

exportadoras e importadoras (comercio, mercadotecnia y economía).

Los otros aspectos implicados en el perfil de conocimientos son el derecho (10.36%) y la política internacional (9.5%), como mencionamos en capítulos anteriores, pues debemos saber el cuadro legal en el que se toman las decisiones internacionales, como pueden ser la transferencia de tecnología, patentes, marcas o el conocimientos de los lineamientos convenidos entre naciones en los tratados internacionales para el tratamiento legal de aspectos específicos como los mencionados, o en el caso de las Finanzas Internacionales, su relación al realizar transferencias de fondos o inversiones en el extranjero y las implicaciones legales y políticas de las mismas.

Finalmente, las áreas de conocimiento que menor porcentaje recibieron fueron las de Administración y Contabilidad Internacional con un porcentaje de 8.02% y 4.56%, respectivamente.

Los factores interculturales y de logística de embarques, fueron temas señalados por separado, lo que muestra su relevancia y la preocupación por los mismos, sin embargo, son tópicos que se deben incluir en temas para facilitar el comercio internacional, dentro del perfil de conocimientos para el negociador internacional, sin que pierdan su relevancia

7.4.13. Futuro a corto plazo del campo de actuación de un profesional en negocios internacionales. Variable 13.

NUMERO VARIABLE
13 FUTURO DEL CAMPO DE ACTUACION DE UN NEGOCIADOR INTERNACIONAL

VALOR	CANTIDAD	%
1 SE CONTRAERA	0	0.00
2 PERMANECERA IGUAL	1	2.50
3 SE AMPLIARA	13	32.50
4 SE AMPLIARA CONSIDERABLEMENTE	23	57.50
5 NO TENGO OPINION DEFINIDA	2	5.00
6 NO CONTESTO	1	2.50
TOTAL	40	100.00

Debido a la creciente apertura comercial, la mayoría de las empresas coincidieron en que el campo de actuación del profesional en negocios internacionales se ampliará y que como confirmamos con datos anteriores, que su perfil debe incluir aspectos financieros.

7.4.14. Expectativas del nivel de negocios internacionales en las empresas encuestadas. Variable 14.

NUMERO	VARIABLE		
14	EXPECTATIVAS DEL NIVEL DE NEGOCIOS		
	VALOR	CANTIDAD	%
1	MANTENER EL NIVEL Y TIPO	1	2.94
2	AUMENTAR NUMERO	24	70.59
3	AUMENTAR TIPO	9	26.47
4	DISMINUIR NUMERO	0	0.00
5	DISMINUIR NEGOCIOS	0	0.00
	TOTAL	40	100.00

Para el 70.59% los planes eran en el sentido de aumentar el número de operaciones o actividades de comercios o servicios, y aumentar el tipo de actividades o negocios internacionales en un 26.47%. Una empresa, el 2.94% fue pesimista con un escenario de permanecer igual.

7.4.15. Temas que sugieren para la capacitación de las personas que realizan negocios internacionales. Variable 15.

Los temas fueron diversos:

- Conocimiento de la cultura de otros países, para realizar negocios u operaciones internacionales.
- Tratados internacionales
- Legislación aduanera
- Políticas internacionales mexicanas y aspectos fiscales
- Técnicas de negociación
- Administración de la importación y exportación
- Organismos financieros internacionales
- Logística de operaciones
- Trámites para exportar e importar
- Apoyos financieros para exportar
- Trámites para financiamiento.

- Idiomas / términos para negocios internacionales
- Mercadotecnia internacional
- Información sobre nichos de mercados
- Finanzas internacionales.
- Etica profesional
- Investigación de mercados internacionales
- Segmentación (regionalización)
- Identificación de producto para mercados internacionales
- Mercadotecnia para exportación
- TLCAN
- Mercado asiático
- Mercado de América Latina
- MERCOSUR
- Alianzas comerciales
- Prácticas profesionales en puertos y aduanas
- Fuentes de información o bancos de datos en instituciones públicas y / o privadas

7.4.16. Promoción de negocios internacionales. Variable 16.

Esta pregunta se explicó a los encuestados, en el sentido de si existieron gestiones para realizar otro tipo de operaciones o negocios internacionales promovidas durante el último año, tales como franquicias, alianzas, obtención de licencias, asistencia del o al exterior, etc..

La mayoría indicó que sí en un 75%, el resto siguieron sobre la misma línea de actividades.

NUMERO	VARIABLE
16	PROMOVIERON NEGOCIOS INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	%
1	SI	21	75.00
2	NO	7	25.00
	TOTAL	28	100.00

7.4.16.1. Puestos de las personas que promovieron las operaciones o actividades internacionales. Variable 16.1.

Diferentes puestos en las empresas exportadoras e importadoras tienen el contacto con el exterior y que fueron las señaladas para tener contacto con otras personas en el extranjero, a saber:

NUMERO VARIABLE
16.1. PUESTOS DE LAS PERSONAS QUE PROMOVIERON
NEGOCIOS INTERNACIONALES

	VALOR	CANTIDAD	%
1	DUEÑO DEL NEGOCIO	2	4.17
2	DIRECTOR GENERAL	13	27.08
3	DIRECTOR DE FINANZAS	8	16.67
4	DIRECTOR DE VENTAS	13	27.08
5	GERENTE GENERAL	1	2.08
6	GERENTE DE EXPORTACIONES	6	12.50
7	GERENTE DE IMPORTACIONES	1	2.08
8	DIRECTOR DE MANUFACTURA	2	4.17
9	DIRECTOR DE TRAFICO	1	2.08
10	DIRECTOR DE ABASTECIMIENTO	1	2.08
	TOTAL	48	100.00

Como puede observarse por la naturaleza de las empresas, encuestadas, el área de ventas junto con la Dirección General, representan lo puntos con más contacto en la promoción de negocios con el exterior.

En el caso de la Dirección de Finanzas representa el tercer punto estratégico para la promoción de negocios internacionales en las empresas exportadoras e importadoras encuestadas, mostrando la relevancia de la actividad para apoyar las negociaciones comerciales.

Los otros puestos más especializados en la operación, son la Gerencia de Exportaciones con el 12.5% y la Dirección de Manufactura.

7.5. Alcances y limitaciones

El período de realización de las encuestas fue del mes de noviembre de 1994 a enero de 1995, para la prueba piloto y hasta el último día de febrero de 1995, para la ampliación de la muestra con un total de 40 empresas.

Las empresas encuestadas eran pequeñas, medianas y grandes si tomamos como base de clasificación a sus empleados, con los

estratos que toma el INEGI para los establecimientos de la industria manufacturera, como se mencionó en el capítulo 2.

estrato	número de empleados	
micro industria	1 a	15
pequeña industria	16 a	100
mediana industria	101 a	250
gran industria	251 o	más

La muestra no incluyó establecimientos "micro".

Para confirmar lo anterior en el CUADRO D se listan las empresas de la muestra con los datos al mes de diciembre de 1993 del número de empleados, posición dentro de la lista de las exportadoras e importadoras más importantes elaboradas por el Departamento de Proyectos Especiales del Grupo Editorial Expansión y el importe de ventas de exportación y compras de importación en miles de nuevos pesos.

Las exportaciones e importaciones en algunos casos no fueron el total de ventas o compras o servicios, ya que algunas entidades tuvieron operaciones en el mercado nacional.

La opinión vertida en las respuestas está sujeta a la apreciación personal y conocimiento de las empresas exportadoras e importadoras, que tenían los funcionarios entrevistados y que en su mayoría fueron de nivel de Dirección General y Subdirección.

7.6. Conclusiones de las encuestas

El objetivo general de la investigación de campo se cumplió al lograr determinar los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras para resolver su problemática general, al localizar en cuanto a su entorno cuáles eran sus principales problemas:

- Eficientar su operación
- Desconocimiento de mercados externos
- Baja demanda de bienes y servicios
- Aumento de competidores
- Política fiscal
- Altas tasas de interés

- Falta de personal capacitado

Los factores del entorno que afectaban específicamente al área de Finanzas en el momento de la encuesta y que repercutían en la obtención y aplicación de recursos eran la política fiscal, falta de personal capacitado y altas tasas de interés, sin dejar de tomar en cuenta que los otros factores mencionados tienen influencia en toda la organización y especialmente en la generación de ingresos por venta de bienes y / o servicios.

El segundo objetivo general, en cuanto a evaluar si los planes de estudio de Posgrado cumplen con los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México, se comenta en las conclusiones generales.

Las conclusiones en relación a los objetivos específicos de la investigación de campo son las siguientes:

a) El principal país con el cual realizaban operaciones o negocios internacionales, para la mayoría de las empresas, era Estados Unidos de Norte América. Lo que confirma la investigación documental en cuanto a la dependencia de las exportaciones e importaciones con el país de referencia, una estructura que se debe cambiar y que implica muchos esfuerzos por parte de las empresas para diversificar el riesgo de baja de ventas ocasionado por una eventual recesión del país mencionado.

b) Los principales tipos de negocios u operaciones internacionales estaban orientados a la exportación e importación, seguidos de alianzas con empresas extranjeras y poca diversificación de negocios principalmente hacia las franquicias e inclusive el financiamiento externo.

c) Se confirma que el idioma inglés es el de más uso en las empresas para realizar los negocios y operaciones internacionales. Los otros idiomas con mas frecuencia fueron el francés y el alemán, respuesta que pudo estar influenciada por la formación de la muestra.

d) Los tópicos de capacitación que identifiqué como generales del entorno estaban enfocados al conocimiento de los tratados, la regionalización, los mercados internacionales, su mercadotecnia y su acceso en cuanto aspectos culturales.

Aspectos internos como la logística de embarques, conocimientos de aspectos jurídicos, fiscales, trámites y administración de las exportaciones e importaciones, legislación aduanera y ética profesional. De los temas específicos de Finanzas, los administradores mencionaron, apoyos financieros para exportar, finanzas internacionales, también es aplicable la ética profesional y trámites para financiamientos.

e) El nivel de escolaridad predominante de los empleados en el área de negocios internacionales fue el de Licenciatura (70.39%), no obstante, los administradores, estuvieron de acuerdo en que era necesario un especialista y que les interesaría contratar profesionales con una orientación en negocios internacionales, principalmente con nivel de licenciatura (62.90%) y maestría (24.19%). Es necesario subrayar que el grado de maestría de los empleados de las empresas de la muestra era un 3.88%, aumentando su interés, al saber que pudiera haber un especialista con ese nivel.

f) Se identificó que el 70% de las empresas daba capacitación a su personal dedicado a negocios internacionales y como principales instituciones de capacitación a las que acuden, las instituciones privadas del país.

g) Los principales retos para los administradores de las empresas exportadoras e importadoras encuestadas eran en ese momento eficientar su operación y el aumento de competidores. Es importante recordar que las empresas de la muestra eran las principales empresas que la revista Expansión pudo localizar y poner en su reporte, lo que nos orienta a concluir que las empresas que ya exportaban o importaban, al tener acceso a los mercados, su interés era el cumplir con la satisfacción de la demanda de sus bienes y servicios y con costos y administración de la producción y comercialización más controlados y como señalaron, eficientemente.

h) Las principales habilidades, capacidades y valores que los encuestados indicaron para el perfil del profesional en negocios internacionales fueron:

Actitudes Comprometidos al logro de objetivos
 Independiente

Habilidades Facilidad de Comunicación

Astuto en la toma de decisiones
 Para construir canales de negociación
 Futurista (visionario)
 Capacidad de identificación de variables que
 influyen en la eficiencia de operación en los
 negocios internacionales
 Capacidad de análisis
 Capacidad de desarrollo de estrategias en una
 economía global
 Manejo de software básico

Valores Honestos
 Justos
 Leales (camiseta)

Las anteriores características son básicamente de un perfil del profesional que necesitan para realizar negocios u operaciones internacionales y que puede estar en las diversas áreas del negocio que más relación tienen con el exterior por la naturaleza de sus funciones.

En cuanto a la problemática en el área de Finanzas nos proporcionaron algunos de los parámetros a considerar en el perfil de conocimientos del posgraduado en Finanzas cuando se realizan negocios u operaciones internacionales, en el momento en que las empresas señalan como temas de capacitación de su personal, tópicos que he desarrollado documentalmente en capítulos anteriores, como la globalización, la regionalización, los principales tratados internacionales de México, las alianzas, los apoyos al comercio exterior.

Adicionalmente las empresas solicitan temas como trámites para financiamiento, aunque no fue el principal problema. Otro aspecto que parece obvio es el del dominio del inglés, por ser el idioma más requerido, pero es necesario subrayar que cualquier profesional que pretenda apoyar a las empresas en negocios con el exterior, debe diversificarse en el estudio de otros idiomas.

También el perfil del negociador u operador internacional, en relación a las características personales, debe de tomarse en cuenta para delinear un perfil en los planes de estudio del posgraduado en Finanzas, ya que finalmente tendrá que realizar negocios y operaciones a nivel internacional, principalmente si trabaja para empresas exportadoras e importadoras.

Como mencionamos la hipótesis tres fue refutada al no ser el financiamiento un problema relevante para las empresas exportadoras e importadoras, sino las tasas de interés elevadas.

La hipótesis cuatro, fue confirmada parcialmente al determinar que dentro de los principales problemas de las empresas estaba el desconocimiento de los mercados externos, pero no se confirma que la tecnología obsoleta sea un problema. El principal problema señalado fue el de eficientar su operación.

CONCLUSIONES GENERALES

Los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México los encontramos en las diferentes respuestas a los cuestionamientos incluidos en la encuesta a administradores de una muestra aleatoria de empresas con actividades de exportación e importación y que expresaron como la necesidad de establecer una línea de acción para afrontar la problemática que planteaban factores externos e internos.

1. Los principales requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras derivados de la investigación fueron la necesidad de eficientar su operación, la de aumentar sus conocimientos sobre los mercados externos, la de establecer medidas para fortalecer la demanda de bienes y servicios y la de hacer frente al aumento de competidores.

La necesidad de eficientar la operación fue el requerimiento más señalado por las empresas cuando se les preguntó por tres problemas o retos principales en la realización de operaciones y / o negocios internacionales; lo anterior nos indica la preocupación de los administradores de alcanzar sus objetivos con el mejor aprovechamiento de los recursos disponibles. Entre las actividades que pueden contribuir a eficientar la operación están la obtención y aplicación de recursos de acuerdo a los objetivos y planes de la empresa, labor que el posgraduado en Finanzas puede realizar como administrador financiero, sobre todo en la toma de decisiones del flujo de efectivo en épocas de crisis y de cambios acelerados como los que hemos vivido en la década de los 90's.

La necesidad de mayor conocimiento de los mercados externos, de medidas para fortalecer la demanda internacional de bienes y / o servicios y de hacer frente al aumento de competidores, son otros requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras derivados de la apertura comercial. Son aspectos que tratan la mercadotecnia y el comercio internacional y que requieren de conocimientos más especializados, sin embargo algunas alternativas han sido acudir a ferias internacionales, a contratos con casas comercializadoras extranjeras y alianzas verticales y / o horizontales.

Otro camino para afrontar la crisis y la apertura comercial, a mi consideración, es la de asociación de las empresas, que puede realizarse aprovechando la figura que propone la creación de una Empresas Integradora, siempre y cuando, la

integración cuenta con un buen liderazgo, lo cual puede fortalecer ciertos sectores haciéndolos más competitivos a la vez de aprovechar los estímulos fiscales. Las alianzas y la integración deben evaluarse en términos financieros, de tal manera que necesita la participación de un profesional conocedor de los temas, que puede ser el posgraduado en Finanzas, que cuantifique y analice las opciones para apoyar la toma de decisiones.

Otros requerimientos encontrados fueron la falta de una política fiscal adecuada para el desarrollo empresarial exportador e importador, la necesidad de reducción de las tasas de interés y la capacitación del personal.

La política fiscal del gobierno mexicano, ha sido un factor que hasta la fecha se señala como un elemento que en lugar de favorecer la inversión, tanto nacional como extranjera, la inhibe, por lo que todavía iniciado 1999, los empresarios pugnan por una reforma integral. El riesgo de que no se llegue a un acuerdo entre empresarios y gobierno, no sólo representa que no se logre la expectativa de inversión, sino que se reduzca el aparato productivo. Este requerimiento depende principalmente de que el gobierno organice sus finanzas y su política tributaria de manera que en lugar de aumentar impuestos y realizar continuos cambios en las leyes fiscales, pueda aumentar la base de contribuyentes y los estímulos fiscales. Es importante el apoyo fiscal sobre todo a sectores productivos formados por empresas exportadoras e importadoras micro y pequeñas que no tiene las mismas ventajas que las grandes empresas multinacionales, que por su volumen e influencia en el comercio internacional mexicano tienen más oportunidad de aprovechar los programas de apoyo al comercio exterior e incluso cuentan con tratos especiales en los acuerdos comerciales internacionales.

Las altas tasas de interés que las empresas exportadoras e importadoras mencionaron es otro problema que hemos sufrido durante muchos años y que no ha permitido que las empresas puedan realizar una planeación adecuada, tanto para inversiones como para el servicio de deudas. Ante el requerimiento de menores tasas de interés, las empresas exportadoras e importadoras tienen varias opciones, entre ellas están las que ofrecen instituciones como BANCOMEXT y NAFINSA que dan financiamiento con tasas preferenciales, los programas del gobierno por medio de la SECOFI que promueven el apoyo a empresas exportadoras e importadoras como las entidades ALTEX, ECEX y el PITEX, comentados en el capítulo 3. La obtención de financiamiento con las mejores tasas de

interés posible, es una actividad propia para la administración financiera de las empresas y un campo de desarrollo profesional para el posgraduado en Finanzas. La combinación entre el riesgo y el rendimiento en la obtención y aplicación de recursos que debe realizar un financiero en un entorno de tasas de interés tan cambiantes, representa un reto para la planeación en las empresas, además el monto, fuentes de financiamiento y tasas de interés, dependerán de las necesidades, de las garantías y de la capacidad de negociación, entre otros factores. Otra alternativa a la que han recurrido las empresas ante la inestabilidad en las tasas del mercado mexicano es el endeudamiento en moneda extranjera ya sea contratado en México o por emisión de papel en mercados internacionales.

La capacitación del personal, también fue un requerimiento de las empresas exportadoras e importadoras, ya que los cambios en el entorno internacional, igualmente demandan cambios dentro de los negocios, orientados a mayor especialización y actualización de conocimientos de los empleados como de la modernización de tecnologías en los sistemas de información y producción, para responder con mayor eficacia a las variaciones del ambiente.

2. De los requerimientos mencionados y por la importancia que tienen la mercadotecnia y el comercio internacional en las empresas exportadoras e importadoras se concluye que existe la necesidad creciente de profesionales con conocimientos en estas materias y del entorno nacional e internacional con una visión estratégica globalizada, además de ser capaces de realizar negocios internacionales. Los administradores de las empresas exportadoras e importadoras entrevistados, estuvieron de acuerdo en esa necesidad y manifestaron la posibilidad de contratar especialistas de nivel licenciatura y maestría e una proporción del 62.9% y 24.19% respectivamente.

3. Las empresas que realizan negocios internacionales necesitan profesionales que compitan mundialmente, por lo que las personas entrevistadas, además de sugerir la especialización en negocios internacionales sugirieron algunas de las características del perfil para el profesional en el área, a saber:

Valores

- Honestidad que fomente la confianza para realizar negocios internacionales duraderos
- Lealtad a la empresa para la que presta los servicios.

Capacidad o habilidades

- Dominio del inglés y de preferencia algún otro idioma.
- Facilidad de comunicación.
- Facilidad para la toma de decisiones.
- Aptitud para construir canales de negociación
- Capacidad para analizar los elementos en una negociación
- Habilidad para evaluar las perspectivas del negocio.

Actitudes

- De promoción de la eficiencia de operación.
- De compromiso para el logro de los objetivos de la empresa
- Actitud positiva y futurista (visionario).
- De apertura de trato y mente para facilitar la comunicación con extranjeros (flexibilidad).

En cuanto a los conocimientos:

- Conocimientos especializados en comercio, mercadotecnia, economía y finanzas internacionales, principalmente y en menor grado, derecho, política, administración y contabilidad internacional,
- Con conocimiento de factores culturales.
- Con conocimientos de la logística de embarques.

4. Como puede observarse en los principales requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras, los temas financieros están presentes y la especialización en el área toma relevancia por las condiciones de inestabilidad y especulación en los mercados financieros, de tal manera que se hace necesario que en la administración de una empresa exista un profesional con alto nivel de preparación y especialización en el área, para encargarse de la dirección financiera de las empresas.

El perfil que las empresas exportadoras e importadoras demandan del profesional que administra los recursos financieros requiere que siga la dinámica que esta imponiendo los cambios mundiales, es decir, una actualización constante y que comparta una visión futurista y global para proteger a la empresa en el ámbito de la inversión y obtención de recursos, con los planes y evaluación de riesgos que implica, ya que uno de los objetivos del área de Finanzas es maximizar las oportunidades de inversión y minimizar los riesgos, sin perder de vista el objetivo de incrementar el valor de las empresas. El administrador financiero de las empresas exportadoras e importadoras también necesita de conocimientos con mayor

contenido en negocios internacionales y de temas como los que se proponen en este trabajo, porque su actividad demanda la interacción constante con personas extranjeras, para realizar sus actividades. Esto se confirma en las encuestas al encontrar que después del Director General y el Director de Ventas, El Director de Finanzas fue la persona que promovió mas operaciones o negocios internacionales.

El campo de actuación del posgraduado en Finanzas en las empresas exportadoras e importadoras en México, puede ser ocupando diversos puestos, como los de Director de Finanzas, Tesorero, Director General, o Asesor Financiero, además de tener la oportunidad de ser dueño de su propio negocio y exportar e importar productos o servicios, si tiene el capital y sobre todo el valor para afrontar el reto.

5. Los planes dentro del Programa de Ciencias de la Administración de la Facultad de Contaduría u Administración presentan la flexibilidad que permite al estudiante, con la guía de un tutor, orientar sus estudios a sus necesidades. Por lo anterior para aquel profesional que desee estudiar el posgrado en Finanzas y se interese por atender los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras, después de cubrir las materias y la optativa obligatorias, se sugiere que realice su especialización en temas de negocios internacionales, que pudieran ser optativas propuestas para la Maestría en Negocios Internacionales, lo anterior aprovechando la movilidad que pudiera darse al estudiante con los nuevos planes y programas de estudio.

El plan de estudio que propone el Programa de Ciencias de Administración para el estudio de las Finanzas, comparado con el de otras universidades que comenté en el capítulo seis, tienen mayor flexibilidad de formar profesionales de acuerdo a necesidades específicas; de tal manera que al actual posgrado en Finanzas de nuestra Facultad cumple los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en la medida que forme profesionales de alto nivel, especialistas en el área financiera y con una buena parte de conocimientos en negocios internacionales, propiciando actividades que desarrollen la capacidad de una visión globalizada hacia el futuro, para la generación de negocios. Aunque también existe la posibilidad de capacitar a los profesionales que ya están en las empresas, incorporándolos al estudio de los planes que actualmente se ofrecen o a cursos de actualización de la División de Educación Continua.

Es necesario subrayar que las relación entre la educación superior y el desarrollo económico del sector de las empresas exportadoras e importadoras, se manifiesta en la necesidad de personal calificado de nivel superior y dará frutos cuando se propicie la capacidad de producir innovaciones y elevar la productividad del trabajo. Es por ello que el posgrado en Finanzas debe de contemplar en los planes, conocimientos que permitan a los profesionales desempeñarse como investigadores y docentes.

El valor agregado que las universidades pueden ofrecer con miras al nuevo milenio, en mi opinión, es la reafirmación de los valores y del amplio sentido y practica de la ética profesional, lo que implica que contemos con educadores igualmente capacitados y con vocación.

Los administradores, profesores, empresarios, los lideres nacionales y todos los profesionales en ejercicio de su profesión, deben de tomar una actitud para fortalecer los valores en el campo de los derechos humanos, incluyendo el estudio, la difusión y la practica de la ética o implementando normas laborales y practicas ambientales, para no perder de vista el aspecto humano, con estos cambios acelerados que nos plantea el mundo global.

6. El sistema de educación superior debe organizarse de manera que se aprovechen todos los recursos y nuevos métodos de enseñanza y en el caso de nuestra Facultad hacer uso de las técnicas mas modernas de plantación y administración para encaminar los esfuerzos a la realización del objetivo de la UNAM, que es la formación de profesionales de calidad, con conocimientos especializados de alto nivel que puedan responder al problema que les plantea el desarrollo de nuestro país.

7. Se sugiere que en el desarrollo analítico de los contenidos de las asignaturas del posgrado en Finanzas, para el estudiante que se interese en atender los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México, se dé énfasis a los temas que a continuación se describen.

a. Evaluación del riesgo país, el contenido de los acuerdos y la reglamentación internacional que afecte la operación para fijar alternativas que favorezcan sus negocios internacionales. Especialmente en el área financiera, los avances tecnológicos y la poca reglamentación internacional,

facilita la movilización de capitales, tanto para inversiones de cartera como para inversiones directas, lo que requiere de los administradores financieros el conocimiento del trato de la inversión en acuerdos bilaterales, de comercio o por asociación a organismos como la OMC, independientemente de los análisis financieros que implique. Por lo anterior los planes de estudio del posgrado en Finanzas deben incluir un tema dentro de las materias que imparten, que aborden conceptos como los que se sugieren en el presente trabajo sobre el trato nacional de las inversiones, trato de nación mas favorecida, transferencias, control ambiental y expropiaciones.

Es tan importante el tema de la inversión mundial, que empresas internacionales han aprovechado las facilidades de los países con economías en crisis, comprando empresas baratas o como es el caso en México con las empresas exportadoras e importadoras de capital extranjero que han invertido en fábricas aprovechando estímulos fiscales por la creación de empleo, tasas de interés preferenciales en créditos otorgados por instituciones como BANCOMEXT o NAFINSA. Otro ejemplo de relevancia de la inversión extranjera es su impacto en la sobrevaluación o devaluación de las monedas en los mercados financieros interconectados, cuando los capitales emigran de una bolsa de valores de un país a otra de otro país.

Como nota al margen, el gobierno mexicano debiera regular la movilización de capitales internacionales en el aspecto financiero, tal vez uniendo fuerza con la de otros países del continente americano con el fin de proteger a las empresas en México de los fuertes impactos en su economía, que resultan por la modificación del tipo de cambio del dólar y las tasas de interés cuando los capitales que representan la inversión de cartera, emigran.

b. El estudio de la globalización, la apertura comercial y financiera, deben incluirse en los programas de estudio sin olvidar sus riesgos, que en el aspecto social han repercutido en el aumento de la pobreza, el desempleo, la concentración de la riqueza y en el aspecto estructural ha sido la quiebra de empresas nacionales que no estaban preparadas para enfrentar la competencia internacional; no obstante lo anterior, en algunos casos de empresas exportadoras e importadoras, ha representado la oportunidad para ampliar mercados y generar negocios.

c. Es necesario que los planes de estudio para el posgrado en Finanzas incluyan la información sobre la interconexión

mundial que se ha gestado en los últimos tiempos y que repercute significativamente cuando hay crisis en otro lado del mundo como fue la de los países asiáticos, la de Brasil y la de la Unión Soviética, que son crisis lejanas en distancia, pero cercanas en impacto.

Para que los planes de estudio del posgrado en Finanzas contribuyan a los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México, también deben de contemplar la estructura del sector exportador, es decir, la concentración de las exportaciones en pocas empresas y hacia Estados Unidos. Sobre este último aspecto hay que estar alerta, porque cualquier cambio en la demanda de los productos mexicanos de esa economía, puede afectar seriamente a la balanza comercial mexicana. Si los planes del gobierno no apoyan la diversificación de las exportaciones y la creación de sectores nacionales, persistirá el riesgo mencionado. Además dentro del sector exportador más fuerte, están empresas multinacionales que traen a sus directivos de su país de origen (al amparo de los acuerdos y la reglamentación de servicios) y que viene a competir con los profesionales, limitándose la oferta de empleo.

d. Otro tema importante que deben de conocer los posgraduados en Finanzas interesados en atender los requerimientos de las empresas exportadoras e importadoras en México, es el de las alianzas, que como hemos visto, es una alternativa de mantenerse en el mercado y enfrentar la competencia. Tradicionalmente las alianzas se han realizado entre las empresas y sus proveedores o clientes, pero los tiempos del mercado globalizado no dejan de sorprendernos ya que la tendencia es de realizarse inclusive entre antiguos competidores que unen sus fuerzas en un afán de lucro y poder internacional. Las empresas exportadoras e importadoras que no realicen alianzas están en peligro de quedarse en el camino.

Como mencioné en el capítulo 5, la alianza es un factor que debe evaluarse constantemente, tanto en el sentido vertical como horizontal del negocio así como otros factores internos como pueden ser una fusión o una adquisición o aspectos externos como las relaciones con los agentes de ventas, brokers, competidores, compradores extranjeros o casas exportadoras, etc. Las modalidades que toman las alianzas y su repercusión en el aspecto financiero son de suma importancia para el destino de los recursos, ya que puede implicar aportar capital, invertir en activos fijos o gastos adicionales en trámites legales por la elaboración y registro de contratos, entre otros egresos e inclusive puede darse el caso de no

tener que desembolsar grandes importes, cuando hay acuerdos para conceder licencias o de realizar contratos de administración y franquicias.

e. El estudio de la planeación financiera es parte incuestionable del contenido de los planes del posgrado en Finanzas. La planeación es un proceso permanente de previsión que permita tomar decisiones mejor informadas y optar por alternativas más racionales, ha sido un instrumento que poco a poco ha mostrado su importancia tanto en las finanzas personales como las empresariales. Actualmente se utiliza junto con técnicas como la Ingeniería Financiera para estimar diversos escenarios por los posibles cambios de las condiciones económicas con la determinación de diversas alternativas que combinen los posibles instrumentos de inversión y financiamiento. La especialización de la técnica de la Ingeniería Financiera requiere que los educadores estén bien capacitados y tengan experiencia en la materia para que puedan transmitir la esencia de la misma.

f. Las decisiones de inversión que un administrador financiero realiza requieren que se tome en cuenta el valor de dinero en el tiempo, por lo que el posgraduado en Finanzas en cualquier empresa debe dominar el uso de técnicas que lo contemplen y métodos como el período de recuperación de la inversión, la rentabilidad promedio y la tasa interna de retorno en combinación con análisis del valor neto actual, el valor futuro y la capitalización, entre otros recursos. Estos métodos toman la información para el análisis de la contabilidad financiera, por lo que es indispensable el estudio de esta materia en cursos previos o introductorios.

El valor del dinero en el tiempo nos puede llevar a cambiar de decisión sobre la inversión, al hacer más atractiva cuantitativamente una determinada opción.

Los temas que he mencionado son los que sugiero y desarrollé en el trabajo. Aunque estén ya contemplados en el plan de estudios del posgrado en Finanzas, requieren desde mi punto de vista una atención especial, porque deben impartirse por un especialista con experiencia que ilustre la aplicación en el campo de estudios para el posgraduado en Finanzas que se interese en atender los requerimientos financieros de las empresas exportadoras e importadoras en México.

Sugerencias de futuras investigaciones:

1. El desarrollo de la industria mexicana en general, en una economía global, requiere de investigaciones sobre las formas para apoyar y proteger a los diversos sectores de los cambios tan acelerados, por lo que las universidades tienen que multiplicar sus esfuerzos de investigación sobre la problemática nacional y contribuir a sus soluciones.

Un sector que requiere apoyo urgente es el manufacturero mexicano, que analicé en la investigación documental y que está formado por más del 90% de establecimientos micro, es decir, negocios que operaban con menos de 15 personas y que daban el 34.54% de empleo en el sector, de acuerdo a las estadísticas de 1995, realizadas por el INEGI. La problemática de este sector es de suma importancia, ya que contribuye en forma relevante al déficit de la balanza comercial en México, porque las empresas multinacionales están organizadas para importar grandes cantidades haciendo uso en menor escala de proveedores nacionales. El sector también ha sido afectado por la falta de orientación a la modernización de tecnologías e inclusive al desarrollo de la misma, de tal manera que no existen en cantidad, empresas industriales mexicanas que puedan participar en el comercio exterior para equilibrar la balanza comercial.

En el caso mexicano, existen empresas que se van integrando a los sectores exportadores e importadores y que con múltiples esfuerzos logran sus planes, quedándose algunas en el camino, porque no tuvieron la visión ni el conocimiento par aprovechar las oportunidades.

2. Otro tema de investigación es la política monetaria mexicana adecuada para enfrentar las turbulencias internacionales.

3. Un tercer tema es la problemática que surge de la falta de una verdadera vinculación del gobierno con los grandes problemas nacionales y que no obstante en algunos casos se formen programas de apoyo o fomento de actividades, realmente no funcionen y terminen sirviendo a otros intereses. Específicamente el problema a investigar son los mecanismos para la protección y desarrollo de las cadenas productivas para empresas micro, pequeñas y medianas en sectores primarios y secundarios, tendientes a que las medidas que propongan sean a largo plazo.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS:

- AGUIRRE, Octavio. Manual de Ingeniería Financiera. Curso "Reestructuración de Pasivos". México, Edición propia, 1997, 282 p.
- ARIAS GALICIA, F. y María. T. Pantoja. Didáctica para la excelencia. México: Editorial ECASA, 1992, 426 p.
- CHOMSKY, Noam y Dieterich Heinz. La Sociedad Global, Educación, Mercado y Democracia. México, D. F.: Editorial Joaquín Mortiz, S. A. de C. V., Grupo Editorial Planeta, primera edición, quinta reimpresión, junio de 1997, 198 p.
- COSTA RAN, Luis, Montserrat Font Vilalta, Nuevos Instrumentos Financieros. Madrid: ESIC Editorial, 1992 (2a. edición), 531 p.
- DARA KHAMBATA, Riad Ajami. International Business, Theory and Practice. Estados Unidos de Norte América, Nueva York: Macmillan Publishing Company, 1992, 705 p.
- DIEZ DE CASTRO, Luis y Juan Mascareñas Perez-Iñigo, Ingeniería Financiera. La gestión en los mercados financieros internacionales. México: McGraw - Hill / Interamericana de España, S. A., 1994 (segunda edición), 467 p.
- GIRAL, José B., Sergio González P., Georgette Coamaño P. Estrategia Tecnológica Integral. Investigación de los autores para la empresa Texel, S. A. de C. V. . Trabajo Especial de las tareas de rescate del Grupo Pliana, S. A. de C. V., segunda edición, 1987, 221 p.
- GONZALEZ CALVILLO, Enrique y Rodrigo González Calvillo, Franquicias. La revolución de los 90, México, D.F. :Editorial McGraw-Hill/Interamericana de México S. A. de C. V.,1994, 145 p.

GUAJARDO CANTU, Gerardo, Contabilidad Financiera. México: McGraw - Hill Interamericana de México, S. A. de C. V. (segunda edición), 1995, 619 p.

INSTITUTO MEXICANO DE CONTADORES PUBLICOS A. C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, México Instituto Mexicano de Contadores Públicos, 1995 (décima edición).

JARILLO, José Carlos y Jon Martínez Echezarraga. Estrategia Internacional, más allá de la exportación, México: McGraw - Hill, 1991, 208 p.

JOHNSON, Robert W., Administración Financiera (traducción C. P. Alberto García Mendoza). México, D. F.: Compañía Editorial Continental S. A., 1978 (tercera edición, segunda reimpresión), 723 p.

KOONTZ, Harold y Cyril O'Donnell. Curso de Administración Moderna, un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: McGraw - Hill, 1979, 500 p.

LEVI, Maurice D., Finanzas Internacionales. Trad. Jaime Gómez Mont, Revisión técnica, Benjamín García Martínez, México: McGraw - Hill, 1997, 707 p.

LUINNI FUENTES CORDOVA, Edgar. Alianzas Estratégicas, Cómo integrarlas y concretarlas con éxito. Serie de Documentos Técnicos (No. 14) del Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C.. México: editada por la Dirección Ejecutiva de Desarrollo de servicios Promocionales Instituto de Formación Técnica, 1996, 102 p.

MENDEZ RAMIREZ, Ignacio, Delia Namihiria Guerrero, Laura Moreno Altamirano, Cristina Sosa de Martínez. El Protocolo de la Investigación. Lineamientos para su elaboración y análisis. México: Editorial Trillas, S. A. de C. V., 1990 (segunda edición), 210 p.

MONTES - BARRETO, Ramón. UDI's, Un avance en la Administración del Riesgo en México. México, D. F.: Marc Ediciones, S. A. de C. V., 1995, 67 p.

- MORENO FERNANDEZ, Joaquín A., Las Finanzas en la Empresa. Información, análisis, recursos y planeación. México, D.F.: McGraw - Hill/Interamericana de México, S. A. de C. V., 1989, (cuarta edición), 509 p.
- ORTIZ WADGYMAR, Arturo, Introducción al Comercio Exterior de México. México: Editorial Nuestro Tiempo, 1996 (quinta edición), 261 p.
- PORTER, Michael E. La Ventaja Competitiva de las Naciones. Buenos Aires Argentina: Javier Vergara Editor, 1994, 1025 p.
- RAAB Steven S., Gregory Matsusky, Franquicias: Cómo multiplicar su negocio. Trad. Roberto Hass, Revisor: Jorge Carrasco D., México: Editorial Limusa S. A. de C. V., Grupo Noriega Editores, 1994, 330 p.
- RUEDA PEIRO, Isabel. México, crisis, reestructuración económica, social y política, México, D. F.: Siglo XXI, Editores, S. A. de C. V. , 1998, 261 p.
- RUEDA PEIRO, Isabel (coordinadora). Las Empresas Integradoras en México. México: Siglo XXI, Editores, S. A. de C. V. , 1997, 236 p.
- ROSS Stephen A., Westerfield Randolph W., Jaffe Jeffrey F, Finanzas Corporativas. España: McGraw - Hill, 1997 (3a. edición) 984 p.
- SIMON DOMINGUEZ, Nadima. Diseños de muestreo, un enfoque administrativo. Fondo editorial FCA. México, 1987. 200 p.
- THEBERGE, James D., compilador. Economía del Comercio y Desarrollo. Buenos Aires, Argentina: Amorrortu Editores. Argentina, 1968, 626 p.
- THIERAUF, Robert y Klekamp, Robert. Desarrollo y de Principios y Prácticas de Administración de Empresas. México: Editorial Limusa, 1993, 350 p.

WIONCZEK, Miguel S., Gerardo M. Buen, coordinador. La Política de Ciencia y Tecnología en México. Opciones de Política económica en México después de la devaluación. México: Editorial Tecnos, S. A., 1977, 388 p.

YOSHINO Michael Y., U. Srinivasa Rangan, Las Alianzas Estratégicas, un enfoque empresarial a la globalización. Trad. Esther Rabasco, España: Editorial Ariel S. A., 1996, 318 p.

PUBLICACIONES GUBERNAMENTALES

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA, Cuaderno de Información Oportuna Número 298 Enero, 1998. México, Aguascalientes, Ags.: talleres gráficos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática 1998, 264 p.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA, GEOGRAFIA E INFORMATICA, Cuaderno de Información Oportuna Número 301 Abril, 1998. México, Aguascalientes, Ags.: talleres gráficos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 1998, 278 p.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA, Estadísticas del Comercio Exterior de México. Informe Preliminar Enero-Febrero de 1998, volumen XXI, Número 2. México, Aguascalientes, Ags.: talleres gráficos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 1997, 146 p.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA, Industria Maquiladora de Exportación, México, Aguascalientes, Ags.: talleres gráficos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, 1997, 64 p.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA GEOGRAFIA E INFORMATICA Y LA SECRETARIA DE TRABAJO Y PREVISION SOCIAL, Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero, México, Aguascalientes, Ags.: talleres gráficos del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, publicación bianual, segunda edición, 1997, 360 p.

SECRETARIA DE COMERCIO Y FOMENTO INDUSTRIAL. Lo que Usted desea Saber sobre las Empresas Integradoras. México, D. F.: Junio de 1995, Edición de la SECOFI, 28 p.

PODER EJECUTIVO FEDERAL. Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, emitida por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en 1995, 177 p.

REVISTAS

CONSEJO DE CERTIFICACION DE LA CONTADURIA PUBLICA, "La Certificación del Contador Público". Contaduría Pública, agosto de 1997, año 27, No. 312, pp. 22 - 23

DABAT, Alejandro. "Tendencias y perspectivas de la economía mundial". Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., Vol. 47. Núm. 11. México, noviembre de 1997. México, D. F.: impresa por Ediciones ECA S. A. de C. V., 1997, pp. 869- 870

DEPARTAMENTO DE PROYECTOS ESPECIALES DEL GRUPO EDITORIAL DE EXPANSION, análisis y redacción a cargo de Gerardo Mendiola, "Exportadoras e Importadoras en México". Expansión. México: Editada por Expansión S. de R. L. de C. V., Septiembre 28, 1994 Vol. XXVI, No. 650., 1994, p. 117 - 163.

DEPARTAMENTO DE PROYECTOS ESPECIALES DEL GRUPO EDITORIAL DE EXPANSION, coordinación de Gerardo Mendiola y Carmen Aguilar, "Exportadoras, Importadoras y TLC". Expansión,. México: Editada por Expansión S. de R. L. de C. V. Septiembre 10, 1997 Vol. XXIX, No. 724., 1997, p. 156 - 162.

DEPARTAMENTO DE PROYECTOS ESPECIALES DEL GRUPO EDITORIAL DE EXPANSION, "Informe Franquicias en México.". Expansión, México: Editada por Expansión S. de R. L. de C. V. Septiembre 10, 1997 Vol. XXIX No. 724. , 1997, p. 37 - 40

FORTUNE. "500, The Largest U. S. Industrial and Service Corporations". Vol. 133, No. 8, abril 29, 1996, 199 p.

GUILLEN ROMO, Héctor. "Globalización Financiera y riesgo sistémico". Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C., Vol. 47. Núm. 11. México, noviembre de 1997. México, D. F.: impresa por Ediciones ECA S. A. de C. V., 1997, pp. 872 - 872

OROZCO, Juan Carlos, "México y los recursos externos: historia de pasión y despecho", Expansión, volumen XXVIII No. 685, Febrero 28, 1996, México: Expansión S. de R. L. de C. V., p. 23

RAMIREZ, Miguel Angel "La odisea europea hacia la unión monetaria" Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Vol. 47. Núm. 11. México, Noviembre de 1997. Impresa en Ediciones ECA, S. A. de C.V. México D.F., 1997, p. 924 - 928

RELACIONES COMERCIALES MEXICO Y LA UE, comentarios: sección recuento nacional, relaciones con el exterior. Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Vol. 48. Núm. 4. México, Abril de 1998. Impresa en Ediciones ECA, S. A. de C.V. México D.F., 1998, p. 334.

TRATADO MEXICO - CHILE, comentarios: sección recuento nacional, relaciones con el exterior. Comercio Exterior, Banco Nacional de Comercio Exterior, S. N. C., Vol. 48. Núm. 4. México, Abril de 1998. Impresa en Ediciones ECA, S. A. de C.V. México D.F., 1998, p. 334.

ZWINGLE, Erla "La mujer y la población". National Geographic, México D. F., Editorial Televisa: S. A. de C. V., vol. 3, No. 4 octubre de 1998, p 38 - 55

PERIODICOS

CARDENAS, Rogelio, Director General, El Financiero, suplemento especial, "Invirtiendo en México, artículo: México en la aldea global". México D. F., 1998 p. 18

JARDINE, J. B., C. Nuñez, J. Sánchez Cantú, "El euro: ejemplar acuerdo de voluntades", El Financiero, México, D. F., martes 4 de agosto de 1998, Finanzas, p. 8

NAVARRETE, Rodolfo. "Efecto General Motors". El Financiero, México, D. F., 31 de agosto de 1998, Finanzas p. 12

ORTEGA ROSSELL, Juan. "Plan de Desarrollo de la UNAM, período 1997 - 2000". El Financiero, México, D.F., 13 de noviembre de 1997, Educación, p. 48

RODRIGUEZ LOPEZ, Leticia, "Pospuesto hasta el siglo XXI, el bienestar para la familia: CCE", El Financiero, viernes 25 de septiembre de 1998, economía, p. 12

RUDIÑO, Lourdes Edith, "Agro, el sector más difícil para un pacto con la UE", El Financiero. México, D. F., martes 4 de Agosto de 1998, Finanzas, p. 8

SANCHEZ DIAZ, José Arturo, "¿Qué es el riesgo financiero?". El Financiero, México, D. F., lunes 10. de Abril de 1996, Análisis Económico, p. 24A

INTERNET

Acuerdo General Sobre Comercio de Servicios (GATS):
<http://www.wto.org/wto/spanish/servicsp/servicsp.htm>

Alianzas Estratégicas, archivos de NAFINSA:
<http://ww.nafin.gob.mx/alianzas.html>

Archivos de BANCOMEXT:
 file:///c:/Archivos de programa/IBM Global
 Network/bancomext.htm

Informe de la CEPAL sobre los resultados de México en 1997:
<http://www.cepal.org/espanol/Publicaciones/bal97/Mexico.html>

Informe del Rector de la UNAM:
<http://dgenp.unam.mx/planbarnes/antece7.htm>

Organización Mundial de Comercio (OMC):
<http://www.wto.org/wto/spanish/develops/4469s.htm>

Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico:
<http://rtn.net.mx/ocde/ocde.html>

TLCAN:

http://www.sice.oas.org/root/Trade/nafta_s/indice1.stm

PUBLICACIONES DE LA UNAM

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION, División de Estudios de Posgrado. Boletines sobre las Especializaciones.

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION, División de Estudios de Posgrado. Proyecto de adecuación de los planes de estudio de Maestría y Doctorado para integrar el Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración. Edición interna, mayo 1998.

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION, División de Estudios de Posgrado. Proyecto de adecuación de los planes de estudio de Maestría y Doctorado para integrar el Programa de Posgrado en Ciencias de la Administración. Edición interna, septiembre 1998.

GACETA de la FCA. Algo más. "Plan de Desarrollo 1997 - 2001 Facultad de Contaduría y Administración (Proyecto). Presentación. FCA, octubre de 1998, Núm. 16.

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO, El Plan de Desarrollo 1997 - 2000 y el Programa de Trabajo 1998. Informe de su integración y de las aportaciones de la comunidad universitaria. México: Gaceta UNAM, suplemento especial. XXVIII, 30 de abril de 1998

LEYES

CONSTITUCION POLITICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS. México: Editorial Alco, S. A., marzo de 1997

ENCICLOPEDIAS

ENCICLOPEDIA SALVAT. Diccionario en 12 tomos. Navarra, España: Gráficas Estella S. A., 3,336 p.

TESIS

ASCENCIO Mateos, Natividad. "El Mercado de Trabajo del Maestro en Contaduría en las Contralorías Internas del Sector Público. Tesis para optar por el grado de Maestra en Contaduría. México: UNAM - FCA, 1994, 227 p.

BECERRIL Sánchez, María Elena Betel. "Seguimiento a egresados y evaluación de la Maestría en Contaduría de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM". Tesis para obtener el grado de Maestra en Contaduría. México: UNAM - FCA, 1996, 163 p.

BENITEZ Gurrola, Hilda Nemesia. "Programa de apoyo para fomentar la capacidad empresarial de la Micro y Pequeña Industria, con la cooperación del Sistema Educativo". Tesis para optar por el grado de Maestra en Contaduría. México: UNAM - FCA, 1995, 72 p

PONENCIAS

BARBA Alvarez, Antonio, Luis Montaña Hirose y Pedro Solís Pérez. "Perspectivas internacionales de los estudios organizacionales". Ponencia en el III Foro Nacional de Investigación en las disciplinas financiero - administrativas, realizada del 21 al 23 de octubre de 1998 en la FCA de la UNAM, 25 p.

APENDICE

CUADRO A

ESTUDIO DE OPINION SOBRE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
 CONCENTRADO DE RESULTADOS DE ENCUESTAS A 40 EMPRESAS PRIVADAS

NUMERO	VARIABLE	REF	VALOR	CANTIDAD	PORCENTAJE
2	GIRO				
3	ALIMENTOS			3	7.50%
4	ARTICULOS DE OFICINA Y DIBUJO			1	2.50%
8	AUTOMOTRIZ			2	5.00%
9	AUTOPARTES			1	2.50%
10	BEBIDAS			1	2.50%
12	COMERCIO			6	15.00%
14	COMERCIO DEPARTAMENTALES			2	5.00%
22	FARMACEUTICA			2	5.00%
23	HARDWARE			1	2.50%
25	IMPRESA Y EDITORIAL			3	7.50%
28	MAQUINARIA Y EQUIPO ELECTRICO			2	5.00%
29	MAQUINARIA Y EQUIPO NO ELECTRICO			1	2.50%
31	MINERIA			1	2.50%
33	MAQUINAS DE OFICINA			1	2.50%
34	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS			1	2.50%
35	OTROS SERVICIOS			1	2.50%
36	PAPEL Y PRODUCTOS DE PAPEL			1	2.50%
37	PETROQUIMICA			1	2.50%
43	QUIMICA			5	12.50%
50	TABACO			1	2.50%
51	TEXTIL			1	2.50%
52	TRANSPORTE			1	2.50%
53	VIDRIO Y SUS PRODUCTOS			1	2.50%
				TOTAL	40 100.00%

CUADRO B

ESTUDIO DE OPINION SOBRE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
CONCENTRADO DE RESULTADOS DE ENCUESTAS A 40 EMPRESAS PRIVADAS

NUMERO VARIABLE REF	VALOR	CANTIDAD PORCENTAJE		CANTIDAD PORCENTAJE		CANTIDAD PORCENTAJE		TOTAL	S / 40	PORCENTAJE
		PRIMERO	PORCENTAJE	SEGUNDO	PORCENTAJE	TERCERO	PORCENTAJE			
8	PRINCIPALES PROBLEMAS O RETOS PARA LOS NI									
1	EFICIENTAR SU OPERACION	11	31.43%	6	17.14%	4	14.81%	21	52.50%	
2	DESCONOCIMIENTO DE MERCADOS EXTERNOS	5	14.29%	3	8.57%	3	11.11%	11	27.50%	
3	TECNOLOGIA OBSOLETA	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	
4	AUMENTO DE COMPETIDORES	4	11.43%	9	25.71%	3	11.11%	16	40.00%	
5	POLITICA FISCAL	0	0.00%	4	11.43%	3	11.11%	7	17.50%	
6	FALTA DE FINANCIAMIENTO	0	0.00%	1	2.86%	2	7.41%	3	7.50%	
7	BAJA DEMANDA DE BIENES Y SERVICIOS	5	14.29%	1	2.86%	1	3.70%	7	17.50%	
8	FALTA DE PERSONAL CAPACITADO	0	0.00%	2	5.71%	5	18.52%	7	17.50%	
9	ALTAS TASAS DE INTERES	3	8.57%	1	2.86%	2	7.41%	6	15.00%	
10	FALTA DE CAPACIDAD PRODUCTIVA	1	2.86%	0	0.00%	0	0.00%	1	2.50%	
11	COMPETITIVIDAD DE PRECIO	1	2.86%	0	0.00%	0	0.00%	1	2.50%	
12	MEJORA CONTINUA	0	0.00%	1	2.86%	0	0.00%	1	2.50%	
13	VIAS DE COMUNICACION DEFICIENTES	0	0.00%	2	5.71%	0	0.00%	2	5.00%	
14	SITUACION DE MERCADO	2	5.71%	1	2.86%	0	0.00%	3	7.50%	
15	DEMANDA NACIONAL	0	0.00%	1	2.86%	0	0.00%	1	2.50%	
16	TIEMPO RESPUESTA PROVEED. INTERNAL	0	0.00%	0	0.00%	1	3.70%	1	2.50%	
17	ALTOS COSTOS	0	0.00%	1	2.86%	0	0.00%	1	2.50%	
18	DIFICIL MANEJO DE IMPORTACIONES	2	5.71%	0	0.00%	0	0.00%	2	5.00%	
19	DEVALUACION	1	2.86%	0	0.00%	1	3.70%	2	5.00%	
20	MALA RECUPERACION COBROS EXTRANJEROS	0	0.00%	1	2.86%	1	3.70%	2	5.00%	
21	FALTA CALIDAD PROVEEDORES MEXICANOS	0	0.00%	1	2.86%	0	0.00%	1	2.50%	
22	FALTA DIVERSIDAD PROVEED. EXTRANJERO.	0	0.00%	0	0.00%	1	3.70%	1	2.50%	
	TOTAL	35	100.00%	35	100.00%	27	100.00%			

NI = NEGOCIOS INTERNACIONALES

CUADRO C

ESTUDIO DE OPINION SOBRE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
CONCENTRADO DE RESULTADOS DE ENCUESTAS A 40 EMPRESAS PRIVADAS

NUMERO VARIABLE REF	VALOR	CANTIDAD	PORCENTAJE
11 CARACTERISTICAS PARA EL PERFIL			
1	COMPROMETIDOS AL LOGRO DE OBJETIVOS	28	70.00%
2	HONESTOS (DIGNOS DE CONFIANZA)	27	67.50%
3	FACILIDAD DE COMUNICACION	25	62.50%
4	ASTUTO EN LA TOMA DE DECISIONES	25	62.50%
5	LEALES (CAMISETA)	22	55.00%
6	APTITUD P/CONSTR. CANALES DE NEGOC.	22	55.00%
7	FUTURISTA (VISIONARIOS)	21	52.50%
8	INDEPENDIENTE (CON AUTOCONFIANZA)	19	47.50%
9	IDENTIFICACION DE VARIABLES	19	47.50%
10	CAPACIDAD DE ANALISIS	18	45.00%
11	PROMOTOR DE LA EFICIENCIA / OPERACION	17	42.50%
12	FLEXIBLES	17	42.50%
13	EVALUACION DE PERSPECTIVAS	16	40.00%
14	LOGISTICA DE OPERACIONES	14	35.00%
15	COOPERATIVOS (ACCESIBLES)	14	35.00%
16	DESARROLLO DE ESTRATEGIAS/ECO GLOBAL	12	30.00%
17	MANEJO DE SOFTWARE BASICO	11	27.50%
18	JUSTOS (EQUILIBRADOS)	11	27.50%
19	SENSIBLE A LA CULTURA DE OTROS PAISES	10	25.00%
20	AMBICIOSOS (CON ASPIRACIONES)	9	22.50%
21	CAPACIDAD DE INTEGRACION EN EQUIPOS	8	20.00%
22	GUSTO POR VIAJAR	6	15.00%
23	MANEJO DE PERSONAL	4	10.00%
24	APECTUOSOS (SENSIBLES-AGRADECIDOS)	1	2.50%

C U A D R O D (HOJA 1/2)

LISTA DE EMPRESAS DENTRO DE LA MUESTRA / SECTOR PRIVADO					(MILES DE N\$)			
CONSECUTIVO	NUMERO LISTA	SECTOR	NOMBRE	EMPLEO	POSICION EXPO	IMPO	VENTAS EXPO	IMPO
1	1	12	ACEROS FORTUNA S.A. DE C.V.	376	SP	194	0	9,752
2	4	28	ASCOMATICA S.A. DE C.V.	53	196	252	1,467	3,058
3	6	43	BASF PINTURAS S.A. DE C.V.	551	SP	87	0	55,000
4	15	50	CIGARROS LA TABACALERA MEXICANA S.A. DE C.V.	2,630	SP	74	0	68,062
5	19	51	CONVERTIDORA TEXTIL S.A. DE C.V.	ND	189	224	1,893	5,750
6	23	25	EDICIONES LAROUSE S.A. DE C.V.	125	149	161	7,202	15,357
7	44	12	GRUPO MARTI SA DE CV	569	SP	117	0	28,189
8	48	35	GRUPO VIDEO VISA S.A. DE C.V.	1,319	SP	320	0	461
9	73	33	OLIVETTI MEXICANA S.A. DE C.V.	789	88	77	33,118	64,802
10	89	43	QUIMICA DEL REY	834	55	233	79,103	4,926
11	118	53	VIDRIERA LOS REYES S.A. DE C.V.	1,543	SP	203	0	8,723
12	123	43	WACKER MEXICANA S.A. DE C.V.	42	174	168	2,806	14,537
13	8	34	BECTON DICKINSON DE MEXICO S. A. DE C. V.	830	132	94	10,553	47,414
14	9	4	BEROL S.A. DE C.V.	750	156	116	5,001	28,662
15	15	10	CERVECERIA NOCTEZUMA	2,972	53	97	80,751	46,717
16	16	8	CHYSLER DE MEXICO S. A. DE C. V.	10,252	3	2	6,433,776	5,155,510
17	26	3	DANONE DE MEXICO	2,253	SP	118	0	27,738
18	27	12	DEGUSSA MEXICO	208	169	62	3,661	87,783
19	29	25	EDITORIAL DIANA S.A. DE C.V.	ND	171	260	3,372	2,755
20	31	14	EL PALACIO DE HIERRO S.A. DE C.V.	6,453	SP	57	0	97,054

FUENTE: revista Expansión, septiembre 28, 1994, vol. XXVI, no. 650.
 SP= sin posición, ND= no dió, EXPO= exportación, IMPO= importación.

CUADRO D (HOJA 2/2)

LISTA DE EMPRESAS DENTRO DE LA MUESTRA / SECTOR PRIVADO					(MILES DE N\$)				
CONSECUTIVO	NUMERO LISTA	SECTOR	NOMBRE	EMPLEO	POSICION			VENTAS	
					EXPO	IMPO	EXPO	IMPO	
21	33	9	ELECTRO OPTICA S.A. DE C.V.	ND	144	115	7,608	29,277	
22	43	8	GENERAL MOTORS DE MEXICO S.A. DE C.V.	63,996	2	1	9,998,698	6,680,650	
23	51	3	GRUPO INDUSTRIAL MASECA	3,298	224	145	147	20,521	
24	58	12	HELLAMEX S.A. DE C.V.	ND	SP	235	0	4,689	
25	60	3	HERDEZ S.A. DE C.V.	2,922	107	SP	22,558	ND	
26	63	29	HIDROMEX	1,064	176	104	2,730	40,450	
27	64	23	IBM DE MEXICO	1,636	5	SP	1,776,319	ND	
28	67	37	INDUSTRIAS DERIVADAS DEL ETILENO S.A. DE C.V.	118	157	193	4,800	9,818	
29	69	36	KIMBERLY CLARK	4,793	73	SP	44,417	ND	
30	70	12	KODAK	505	38	8	142,680	543,728	
31	88	43	PERNWALT S.A. DE C.V.	492	222	214	189	7,032	
32	96	22	PROMECO	877	133	68	10,358	74,265	
33	104	43	RESINAS Y MATERIALES	48	211	308	407	768	
34	107	25	SANCHEZ S.A.	ND	183	SP	2,011	ND	
35	109	22	SEARLE DE MEXICO	361	117	136	16,816	23,361	
36	110	14	SEARS ROEBUCK DE MEXICO S.A. DE C.V.	9,667	SP	34	0	203,901	
37	114	28	SINGER MEXICANA S.A.	2,512	96	43	25,071	143,649	
38	124	12	TRANSDATA S.A. DE C.V.	55	SP	121	0	27,081	
39	137	43	VITRO PQ QUIMICA S.A. DE C.V.	40	233	303	26	1,099	
40	139	52	WAGON'S LITS MEXICANA S.A. DE C.V.	310	61	330	70,557	139	

FUENTE: revista Expansión, septiembre 28, 1994, vol. XXVI no. 650.
 SP= sin posición, ND= no dió, EXPO= exportación, IMPO= importación.

CUESTIONARIO

NUMERO DE CUESTIONARIO: ||_|| ||_|| ||_||
1 2 3

OBJETIVO:
CONOCER LA DEMANDA REAL Y/O POTENCIAL DE LOS SERVICIOS
DEL LICENCIADO Y DEL MAESTRO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

EMPRESA ENCUESTADA _____

NOMBRE DEL ENTREVISTADO: _____ 4 ||_||
PUESTO: _____
PROFESION: _____ 5 ||_||

NOMBRE DEL ENTREVISTADOR: _____

FECHA DE LA ENCUESTA: _____

NOTA: LOS CUADROS DE LA DERECHA EN CADA HOJA SON PARA USO
EXCLUSIVO DE LA UNIVERSIDAD

1. ¿CUAL ES EL GIRO DE LA EMPRESA O ACTIVIDAD PRINCIPAL?

||_|| ||_||
6 7

2. ¿SE LLEVAN A CABO EN SU EMPRESA NEGOCIOS INTERNACIONALES?
 SI
 NO

||_|| ||_||
8

EN CASO DE RESPUESTA NEGATIVA SIGA EN EL NUMERO 9.
 SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA CONTINUE

3. ¿DE QUE INDOLE SON LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES? Y -
 ¿CON QUE PAIS SE REALIZAN CON MAS FRECUENCIA?

	PAIS PRINCIPAL	
EXPORTACION DE BIENES	_____	9/10
EXPORTACION DE SERVICIOS	_____	11/12
IMPORTACION DE BIENES	_____	13/14
IMPORTACION DE SERVICIOS	_____	15/16
FRANQUICIAS	_____	17/18
ASESORIA DEL EXTRANJERO	_____	19/20
ASESORIA AL EXTRANJERO	_____	21/22
FINANCIAMIENTO DEL EXTERIOR	_____	23/24
ASOCIACION CON EMPRESA EXTRANJERA	_____	25/26
INVERSIONES EN EL EXTRANJERO	_____	27/28
OTRA (MENCIONE) _____	_____	29/30

	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	

4. ¿EXISTE EN SU EMPRESA ALGUN AREA ESPECIFICA DEDICADA A NEGOCIOS INTERNACIONALES?

SI
 NO

||_||
31

5. INDIQUE ¿CUANTAS PERSONAS REALIZAN NEGOCIOS INTERNACIONALES? Y
 ¿CUAL ES SU NIVEL DE ESTUDIOS?

	No.	
NIVEL DE ESTUDIOS		
TECNICO	()	32/33
LICENCIATURA	()	34/35
MAESTRIA	()	36/37
DOCTORADO	()	38/39

	_				_	
	_				_	
	_				_	
	_				_	

6. ¿EXISTEN EN LA EMPRESA PROGRAMAS DE CAPACITACION AL PERSONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?

SI
 NO

||_||
40

EN CASO DE RESPUESTA NEGATIVA PASE A LA PREGUNTA No. 7
 EN CASO AFIRMATIVO MENCIONE,

¿EN QUE TIPO DE INSTITUCIONES SE HAN REALIZADO?

INSTITUCIONES DEL EXTRANJERO
 INSTITUCIONES PRIVADAS DEL PAIS
 INSTITUCIONES PUBLICAS DEL PAIS
 EN LA PROPIA EMPRESA
 EN LA UNAM

41 ||_||
 42 ||_||
 43 ||_||
 44 ||_||
 45 ||_||

7. SEÑALE CON UNA CRUZ EL NIVEL DEL O LOS IDIOMAS REQUERIDOS EN SU EMPRESA PARA PERSONAS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

IDIOMAS REQUERIDOS	NIVEL			DOMINIO	
	COMPRENDA	COMPRENDA	TOTAL		
	Y HABLE				
1) INGLES	()	()	()	46	
2) FRANCES.....	()	()	()	47	
3) ALEMAN.....	()	()	()	48	
4) JAPONES.....	()	()	()	49	
5) OTRO (MENCIONE)/ _____	()	()	()	50	

8. EN LOS PLANES DE LA EMPRESA A CORTO PLAZO, ¿CUALES SON LOS PRINCIPALES PROBLEMAS Y/O RETOS A LOS QUE SE ENFRENTAN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?
COLOQUE EL NUMERO EN EL PARENTESIS DE ACUERDO A LA IMPORTANCIA

PRIMERO () SEGUNDO () TERCERO ()

- 1. EFICIENTAR SU OPERACION
- 2. DESCONOCIMIENTO DE MERCADOS EXTERNOS
- 3. TECNOLOGIA OBSOLETA
- 4. AUMENTO DE COMPETIDORES 51/52 |||
- 5. POLITICA FISCAL 53/54 |||
- 6. FALTA DE FINANCIAMIENTO 55/56 |||
- 7. BAJA DEMANDA DE LOS BIENES Y SERVICIOS
- 8. FALTA DE PERSONAL CAPACITADO
- 9. ALTAS TASAS DE INTERES
- 10. OTRO (MENCIONE)
- 11. OTRO (MENCIONE) _____
- 12. OTRO (MENCIONE) _____

9. A SU JUICIO ¿QUE TAN NECESARIO ES, CONTAR CON PERSONAL ESPECIALMENTE FORMADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?

- () NO NECESARIO 57 |||
- () POCO NECESARIO
- () NECESARIO
- () MUY NECESARIO
- () INDISPENSABLE

10. ¿EN SU EMPRESA CONTRATARIAN PERSONAL CON FORMACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?

- () SI 58 |||
- () NO

EN CASO DE RESPUESTA NEGATIVA CONTINUE EN EL NUMERO 11.

EN CASO DE RESPUESTA AFIRMATIVA, SEÑALE CON UNA CRUZ EL O LOS NIVELES REQUERIDOS DE ESTUDIO Y EL NUMERO DE PERSONAS QUE CONTRATARIA.

No. DE PERSONAS		
NIVEL DE ESTUDIOS		
TECNICO	()	59/60
LICENCIATURA	()	61/62
MAESTRIA	()	63/64
DOCTORADO	()	65/66

11. INDIQUE QUE TAN IMPORTANTES SON LAS CARACTERISTICAS LISTADAS ABAJO, EN EL PERFIL REQUERIDO POR SU EMPRESA, PARA EL PERSONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES, DE ACUERDO A LA SIGUIENTE ESCALA:

1. SIN IMPORTANCIA
2. POCO IMPORTANTE
3. IMPORTANTE
4. MUY IMPORTANTE
5. NO TENGO OPINION DEFINIDA

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> ANALISIS | <input type="checkbox"/> AFECTUOSOS-(SENSIBLES, AGRADECIDOS) |
| <input type="checkbox"/> EVALUACION DE PERSPECTIVAS DE NEGOCIOS | <input type="checkbox"/> AMBICIOSOS-TRABAJADORES CON ASPIRACIONES |
| <input type="checkbox"/> LOGISTICA DE OPERACIONES | <input type="checkbox"/> COOPERATIVOS-(ACCESIBLES) |
| <input type="checkbox"/> CAPACIDAD DE INTEGRACION EN EQUIPOS INTERDISCIPLINARIOS | <input type="checkbox"/> FUTURISTAS-(VISIONARIOS DE LARGO ALCANCE) |
| <input type="checkbox"/> MANEJO DE PERSONAL | <input type="checkbox"/> HONESTOS-(INTEGROS, DIGNOS DE CONFIANZA) |
| <input type="checkbox"/> MANEJO DE EQUIPO DE COMPUTO | <input type="checkbox"/> INDEPENDIENTE-(SEGUROS DE SI, CON AUTOCONFIANZA) |
| <input type="checkbox"/> APTITUD PARA CONSTRUIR CANALES DE NEGOCIACION | <input type="checkbox"/> JUSTOS-(EQUILIBRADOS, OBJETIVOS) |
| <input type="checkbox"/> ASTUCIA EN LA TOMA DE DECISIONES | <input type="checkbox"/> LEALES-(SABEN PONERSE LA CAMISETA) |
| <input type="checkbox"/> FACILIDAD DE COMUNICACION | <input type="checkbox"/> COMPROMETIDOS AL LOGRO DE LOS OBJETIVOS DE LA EMPRESA |
| <input type="checkbox"/> DESARROLLO DE ESTRATEGIAS PARA ADAPTARSE A UNA ECONOMIA GLOBAL | <input type="checkbox"/> SENSIBLES A LA CULTURA DE OTROS PAISES |
| <input type="checkbox"/> CAPACIDAD DE IDENTIFICACION DE VARIABLES QUE AFECTEN LA NEGOCIACION | <input type="checkbox"/> GUSTO POR VIAJAR |
| <input type="checkbox"/> PROMOTOR DE LA EFICIENCIA DE OPERACION | <input type="checkbox"/> FLEXIBLES-(DE MENTE ABIERTA, RECEPTIVOS, DE AMPLIO CRITERIO) |

PARA USO EXCLUSIVO DE LA UNIVERSIDAD:

67 70 73 76 79 5 8 11
 68 71 74 77 80 6 9 12
 69 72 75 78 4 7 10 13

12. MENCIONE EL PORCENTAJE DE CONOCIMIENTOS ESPECIFICOS QUE A SU JUICIO REQUIERE UNA PERSONA PARA HACER NEGOCIOS INTERNACIONALES:

	%	
CONTABILIDAD INTERNACIONAL	<input type="checkbox"/>	14/15
ADMINISTRACION INTERNACIONAL	<input type="checkbox"/>	16/17
COMERCIO INTERNACIONAL	<input type="checkbox"/>	18/19
DERECHO INTERNACIONAL	<input type="checkbox"/>	20/21
ECONOMIA INTERNACIONAL	<input type="checkbox"/>	22/23
FINANZAS INTERNACIONALES	<input type="checkbox"/>	24/25
MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	<input type="checkbox"/>	26/27
POLITICA INTERNACIONAL	<input type="checkbox"/>	28/29
OTRO () _____	<input type="checkbox"/>	
OTRO () _____	<input type="checkbox"/>	
	100.00	

13. DE ACUERDO A SU OPINION ¿CUAL PODRIA SER EL FUTURO, DENTRO DE LOS PROXIMOS CINCO A DIEZ AÑOS, DEL CAMPO DE ACTUACION DE UN PROFESIONAL EN NEGOCIOS INTERNACIONALES?
- () SE CONTRAERA
 - () PERMANECERA IGUAL
 - () SE AMPLIARA
 - () SE AMPLIARA CONSIDERABLEMENTE
 - () NO TENGO OPINION DEFINIDA

30 ||||

FUNDAMENTE SU RESPUESTA (AMPLIAMENTE)

14. ¿CUALES SON LAS EXPECTATIVAS DEL NIVEL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES EN LOS PLANES DE LA EMPRESA A MEDIANO PLAZO? SEÑALE CON UNA CRUZ.
- () MANTENERSE EN EL MISMO NIVEL Y TIPO DE NEGOCIOS
 - () AUMENTAR EL NUMERO DE NEGOCIOS
 - () AUMENTAR EL TIPO DE NEGOCIOS
 - () DISMINUIR EL NUMERO DE NEGOCIOS
 - () DISMINUIR EL TIPO DE NEGOCIOS

31 ||||

15. SI PUDIERA ESTABLECER UN VINCULO ENTRE SU EMPRESA Y ESCUELAS DE EDUCACION SUPERIOR, PARA CAPACITAR AL PERSONAL QUE REALIZA LAS OPERACIONES Y LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES ¿CUALES SERIAN LOS TEMAS QUE MAS LES INTERESARIA TRATARAN?

16. ¿DURANTE 1994 SE CONCENTRARON O PROMOVIERON NUEVAS OPERACIONES O NEGOCIOS INTERNACIONALES (COMO NUEVAS EXPORTACIONES O NUEVOS CREDITOS, ALIANZAS CON EMPRESAS EXTRANJERAS, ETC.)?
- () SI
 - () NO

32 ||||

EN CASO DE RESPUESTA AFIRMATIVA INDIQUE EL PUESTO DE LAS PERSONAS QUE CONCRETARON O PROMOVIERON LAS OPERACIONES O NEGOCIOS

- 1. DUEÑO DEL NEGOCIO ()
- 2. DIRECTOR GENERAL ()
- 3. DIRECTOR DE FINANZAS ()
- 4. DIRECTOR DE VENTAS ()
- 5. OTRO ESPECIFICAR _____ ()
- 6. _____ ()
- 7. _____ ()

33 |||| ||||
 34 |||| ||||
 35 |||| ||||
 36 |||| ||||
 37 |||| ||||
 38 |||| ||||
 39 |||| ||||

COMENTARIOS O SUGERENCIAS:

40/41/42/43 _____ |||| |||| ||||
 44/45/46/47 _____ |||| |||| ||||
 48/49/50/51 _____ |||| |||| ||||

GRACIAS POR SU VALIOSA COOPERACION

**MAESTRIA EN FINANZAS DE LA
ESCUELA DE GRADUADOS EN
ADMINISTRACION DE EMPRESAS DEL
INSTITUTO TECNOLOGICO DE
ESTUDIOS SUPERIORES DE
MONTERREY**

maestría en

Finanzas



objetivos público plan de estudios requisitos

informes

CURSOS

sep. 98

enero 99

La diversificación, la ampliación hacia nuevos mercados, la creación de nuevos productos, así como la modernización de las plantas productivas, son procesos de crecimiento indispensables que, para efectuarse, requieren de una condición común: el uso efectivo y creativo de los recursos económicos de la organización. Compete a las Finanzas estudiar los medios e instrumentos de inversión a través de los cuales los inversionistas y las empresas en general asignan sus recursos.

Franquicias, alianzas estratégicas, capitales de riesgo, manejo de deuda, préstamos, emisión de acciones e instrumentos de inversión son sólo algunas de las innumerables alternativas y cuestiones a tomar en cuenta en entornos nacionales e internacionales.

Las empresas deben aprovechar al máximo sus recursos financieros si es que desean tener la oportunidad de desarrollarse y sobrevivir en el mercado. Por esta razón, se hace indispensable la labor de ejecutivos altamente preparados en el área de Finanzas que sean capaces de planear, en conjunto con otras áreas de la organización, el rumbo que debe tomar la empresa y utilizar los recursos económicos de la manera más efectiva para dirigirla hacia el logro de sus objetivos.

[[Página Principal EGADE](#)] | [[Universidad Virtual](#)] | [[ITESM](#)]

comunicate al programa: pgade@campus.ruv.itesm.mx

público al que va dirigida

F maestría en Finanzas

La Maestría en Finanzas es un programa de alto nivel diseñado para ejecutivos de amplio potencial en sus organizaciones que estén interesados en:

1. Convertirse en los líderes y agentes de cambio en la organización, cooperando en el diseño de su futuro y desarrollando estrategias financieras que le permitan llegar a él.
2. Adquirir habilidades de pensamiento crítico-estratégico al desarrollar habilidades de análisis y diagnóstico para identificar problemas y oportunidades inherentes a los recursos financieros de la organización.
3. Desarrollar la capacidad de investigación y diseño para definir y poner en práctica la estrategia financiera de una firma o institución.
4. Concentrar su desarrollo profesional en el conocimiento profundo de los conceptos y teorías de vanguardia en Finanzas.



MAF

Maestría en Finanzas

Campus que la imparten

Campus que la imparten por medio
de la Universidad Virtual

MATERIAS PREVIAS (1)

Clave	Materia	Requisito	Equivalencia
<u>Or-96-204</u>	Administración	NT	Or-90-204
<u>Ec-96-235</u>	Economía	NT	Ec-90-235
<u>Cd-96-207</u>	Estadística	NT	Cd-90-207
<u>Cf-96-207</u>	Contabilidad y costos	NT	Cf-90-207
<u>Cf-96-211</u>	Contabilidad administrativa	Cf-96-207	Cf-90-211

MATERIAS INTRODUCTORIAS

Clave	Materia	Requisito	Equivalencia
<u>Cd-96-223</u>	Administración de sistemas de información	Or-96-204 y Cf-96-211	Si-90-102
<u>Ec-96-239</u>	Economía de la empresa	Ec-96-235 y Cd-96-207	Ec-90-239
<u>Cd-96-211</u>	Modelos cuantitativos	Cd-96-207	Cd-90-211

MATERIAS FUNDAMENTALES

Clave	Materia	Requisito	Equivalencia
<u>Or-96-252</u>	Matemáticas y metodología de la investigación	Cd-96-207	Or-90-252
<u>Fz-96-211</u>	Administración de finanzas	Cf-96-211	Fz-90-211
<u>Fz-96-263</u>	Finanzas corporativas	Fz-96-211	NT
<u>Fz-96-248</u>	Finanzas internacionales	Fz-96-211	Fz-90-248
<u>Or-96-221</u>	Seminario de estrategia administrativa	Ec-96-239, Fz-96-211 y Cd-96-223	Or-90-221 y Or-94-241
<u>Or-96-304</u>	Seminario de filosofía empresarial	NT	Or-90-304

MATERIAS DE ESPECIALIDAD

Clave	Materia	Requisito	Equivalencia
Op-96-102	Tópicos avanzados I	Fz-96-211	NT
Op-96-104	Tópicos avanzados II	Fz-96-211	NT
Op-96-106	Tópicos avanzados III	Fz-96-211	NT
<u>Fz-96-491</u>	Proyecto de investigación I (2)	Or-96-252 y Or-96-221	Fz-90-491
<u>Fz-96-493</u>	Proyecto de investigación II (2)	Or-96-252 y Or-96-221	Fz-90-493

(1) Las materias previas pueden acreditarse mediante examen al ingreso.

(2) Cursar en los últimos tres trimestres.

MATERIAS DE ESPECIALIDAD

Fz-96-278 Administración del Riesgo.

Fz-96-279 International Management.

MAESTRIA EN FINANZAS DEL ITAM

Maestría en Finanzas

Presentación,
Historia y 50

UNA PREPARACIÓN DE EXCELENCIA

Licenciaturas e
Ingenierías
Maestrías
Diplomados y
Intercambio
Académico
Admisión y
Promoción
Relaciones
Públicas
Directorio
General de

- Análisis de Estados Financieros
- Valores de Renta Fija
- Valuación de Derivados
- Modelos de Riesgo y Rendimiento
- Gestión de Portafolios
- Series de Tiempo Financieras
- "Trading"
- Planeación Financiera

• PROGRAMAS DE TIEMPO COMPLETO (1.5 AÑOS)

Y DE TIEMPO PARCIAL (2.5 AÑOS)

• "CENTRO DE FINANZAS": DATOS FINANCIEROS EN LINEA,

EN TIEMPO REAL E HISTÓRICOS.

• RECONOCIMIENTO DE VALIDEZ (S.E.P.), ACUERDO No. 944195

• CONTAMOS CON AYUDA FINANCIERA

• FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN ⇒ ⇒ 19 DE FEBRERO DE 1999

• INFORMES: 628-4051 ó 628-40-00, Ext. 4051, 6509 y 6519

OBJETIVOS DEL PROGRAMA:

- Proveer una formación sólida en la teoría moderna de finanzas.
- Enseñar los criterios adecuados para analizar y valorar instrumentos del mercado de dinero, derivados financieros, proyectos de inversión y emisiones de las empresas privadas, tanto en el mercado mexicano como en el estadounidense.
- Promover la práctica ética de los conceptos impartidos, tomando en consideración la problemática económica del país, al igual que la importancia de la asignación eficiente de capital como estímulo para el aumento del bienestar social.

DIRIGIDO A:

- Analistas de las casas de bolsa y de la banca comercial; administradores de sociedades de inversión, de fondos de inversión, y de tesorería de las empresas privadas e instituciones públicas.
- Personas que desean realizar estudios posteriores en finanzas a nivel doctoral.
- Personas extranjeras que desean profundizar sus conocimientos de finanzas y de los mercados mexicanos.

REQUISITOS PARA EL PROCESO DE SELECCIÓN:

- Haber cursado un semestre o dos trimestres de cálculo diferencial e integral a nivel licenciatura y con calificación(es) > 7.0.
- Haber obtenido el título de licenciatura.
- Presentar el examen de admisión del ITAM, ó entregar resultados del GMAT o del GRE.
- Entregar la solicitud de admisión.

⇒ *Consulte el Calendario Académico para fechas importantes.*

⇒ *El programa requiere de un alto nivel de inglés, tanto en comprensión de textos como comprensión verbal. Algunas materias serán impartidas en inglés.*

PLAN DE ESTUDIOS DE TIEMPO COMPLETO (3 SEMESTRES)

CALENDARIO HORAS CRÉDITOS

PROPEDEÚTICOS (Abril - Julio):

▪Microeconomía Gerencial	48	6
▪Estadística Matemática	48	6
▪Herramientas Matemáticas	48	6

▪ Matemáticas Financieras	48	6
1° SEMESTRE (Agosto - Diciembre):		
▪ Inversiones I	48	6
▪ Finanzas Corporativas I	48	6
▪ Contabilidad Financiera y Gerencial	48	6
▪ Mercados e Inst. Financieras	48	6
▪ Econometría	48	6
2° SEMESTRE (Enero - Mayo):		
▪ Inversiones II	48	6
▪ Econometría Financiera	48	6
▪ Series de Tiempo Financieras	48	6
▪ Finanzas Corporativas II	48	6
▪ Valores de Renta Fija	48	6
3° SEMESTRE (Agosto - Diciembre):		
▪ Inversiones III	48	6
▪ Valores de Renta Variable	48	6
▪ Macro. e Intermed. Financiera	48	6
▪ Optativa	32	4
<i>Total:</i>	<i>880</i>	<i>110</i>

PLAN DE ESTUDIOS DE TIEMPO PARCIAL (5 SEMESTRES)

CALENDARIO HORAS CRÉDITOS

PROPEDEÚTICOS (Abril - Julio):

▪ Microeconomía Gerencial	48	6
▪ Estadística Matemática	48	6
▪ Herramientas Matemáticas	48	6
▪ Matemáticas Financieras	48	6

1° SEMESTRE (Agosto - Diciembre):

▪ Inversiones I	48	6
▪ Mercado e Inst. Financieras	48	6
▪ Econometría	48	6

2° SEMESTRE (Enero - Mayo):

▪ Inversiones II	48	6
▪ Econometría Financiera	48	6
▪ Contabilidad Financiera y Gerencial	48	6

3° SEMESTRE (Agosto - Diciembre):

▪ Inversiones III	48	6
▪ Finanzas Corporativas I	48	6
▪ Valores de Renta Fija	48	6

4° SEMESTRE (Enero - Mayo):

▪ Finanzas Corporativas II	48	6
▪ Valores de Renta Variable	48	6
▪ Series de Tiempo Financieras	48	6

5° SEMESTRE (Agosto - Diciembre):

▪ Macro. e Intermed. Financiera	48	6
▪ Optativa	32	4
▪ Optativa	32	4
<i>Total:</i>	<i>880</i>	<i>110</i>

DESCRIPCIÓN DE LAS MATERIAS**CURSOS PROPEDEÚTICOS:**

▪ **Microeconomía Gerencial** (*Equivalencia en Licenciaturas del ITAM: Economía III*)

Análisis del comportamiento del consumidor y del productor-- las preferencias, el ingreso, la función de la demanda, la función de producción y de costos, las funciones de oferta y demanda del mercado, elección bajo incertidumbre, métodos de optimización, estimación de la demanda, pronósticos.

(48 horas)

Textos recomendados: "Managerial Economics" de McGuigan y Moyer (7 a edn.).

• **Estadística Matemática** (*Equivalencia: Estadística Matemática*)

Teoría de probabilidad, espacios muestrales, probabilidad condicional e independencia, variables aleatorias, funciones de distribución conjunta y condicional, funciones de densidad, momentos, principios de inferencia, pruebas de hipótesis. (48 horas)

Textos recomendados: "Mathematical Statistics with Applications" de Wackerly, Mendenhall y Scheaffer (5 a edn., caps. 1-10), "The Statistics Problem Solver" (2 a edn.).

▪ **Herramientas Matemáticas** (*Equivalencias: Matemáticas I, II y III*)

Repaso del cálculo diferencial e integral, álgebra de matrices, programación lineal, y métodos de optimización. (48 horas)

Textos recomendados: "Matemáticas Aplicadas a la Administración y a la Economía" de Arva y Lardner (3 a edn.)

MAESTRIA EN FINANZAS DE LA
ESCUELA DE ECONOMIA Y NEGOCIOS
DE LA UNIVERSIDAD ANAHUAC

Maestría en Finanzas

Dentro : Anáhuac/Estudios de Posgrado y Extensión Universitaria/Maestrias/ Maestría en Finanzas

Esta Maestría la coordina : **La Escuela de Economía y Negocios**

► **Coordinadora: Mtra. Ma. Carmen García**

|| Objetivo || Dirigido a: || Características || Plan de Estudios || Requisitos ||
|| Reconocimiento || Informes ||

Regístrate Inicio



comentarios a : Buzón de Comentarios...

Universidad Anáhuac. México, D.F. No encuentras lo que buscabas, entra

Yo busco...

Objetivo:

Brindar al participante los conocimientos y habilidades necesarios para el análisis y crítica de los eventos económico-financieros. Le permite diseñar e instrumentar estrategias financieras apropiadas en su actividad profesional y le proporciona una visión práctica para la resolución de problemas y la toma de decisiones gerenciales.

· Menú actual · Menú de Maestrias · Estudios de Posgrado · Principal ·

◉Dirigido a:

La maestría en finanzas apoya la formación del nuevo perfil ejecutivo: mayor visión global, fuerte capacidad de trabajo, adaptabilidad a estructuras organizativas más planas, habilidades financieras soportadas con una base cuantitativa sólida y arraigado sentido empresarial.

Este innovador programa combina las aplicaciones prácticas, la teoría rigurosa y la evidencia empírica para desarrollar en los ejecutivos las habilidades necesarias que les permitan afrontar con proyección y liderazgo las nuevas tendencias financieras mundiales.

· [Menú actual](#) · [Menú de Maestrias](#) · [Estudios de Posgrado](#) · [Principal](#) ·

◉Características

La maestría tiene una duración total de seis trimestres. Este programa permite al participante trabajar y estudiar simultáneamente, debido a que las actividades académicas se realizan dos veces por semana en horario vespertino.

· [Menú actual](#) · [Menú de Maestrias](#) · [Estudios de Posgrado](#) · [Principal](#) ·

Plan de Estudios

Plan de Estudios
PRIMER TRIMESTRE - MICROECONOMIA - ANALISIS ESTADISTICO
SEGUNDO TRIMESTRE - MACROECONOMIA - INVERSIONES
TERCER TRIMESTRE - ANALISIS FINANCIERO - FINANZAS CORPORATIVAS
CUARTO TRIMESTRE - MERCADOS FINANCIEROS - MONEDA Y BANCA
QUINTO TRIMESTRE - VALUACION FINANCIERA - DERIVADOS FINANCIEROS
SEXTO TRIMESTRE - CASOS EN FINANZAS - RENTA FIJA

· [Menú actual](#) · [Menú de Maestrías](#) · [Estudios de Posgrado](#) · [Principal](#) ·

Requisitos:

- Título de licenciatura
- Curriculum vitae
- Promedio mínimo de ocho en la licenciatura

- Acreditación del idioma inglés (evaluado a través del T.O.E.F.L.)
- Experiencia laboral mínima de dos años
- Dos cartas de recomendación académica o de experiencia laboral (una de la institución de procedencia)
- Presentar examen de clasificación de los cursos propedéuticos, y en su caso, cursar y aprobar las asignaturas de los mismos.
- Acta de nacimiento.
- Solicitud de inscripción (proporcionada por la Universidad Anáhuac)
- Cuatro fotografías tamaño infantil
- Entrevista con el coordinador académico del programa

· [Menú actual](#) · [Menú de Maestrias](#) · [Estudios de Posgrado](#) · [Principal](#) ·

Reconocimiento Académico:

La Universidad Anáhuac otorgará el grado de maestro en Finanzas a los participantes que cursen y aprueben las asignaturas correspondientes, que elaboren el trabajo de tesis y aprueben un examen oral sobre el mismo.

· [Menú actual](#) · [Menú de Maestrias](#) · [Estudios de Posgrado](#) · [Principal](#) ·

MAESTRIA EN FINANZAS
CORPORATIVAS DE LA ESCUELA DE
CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION
DE LA DIVISION DE ESTUDIOS DE
POSGRADO DE LA UNIVERSIDAD DE
CULIACAN, SINALOA

Escuela de Contabilidad y Administración
División de Estudios de Posgrado

Ofrece la Maestría en Finanzas Corporativas

OBJETIVO

CARACTERÍSTICAS DEL PLAN
DE ESTUDIOS

ESTRUCTURA
CURRICULAR

PERFIL DE LA PLANTA
DOCENTE

CARACTERISTICAS DEL PLAN DE ESTUDIOS

- El programa de la Maestría en Finanzas Corporativas tendrá una duración de dos años.
- Se basa en un esquema de cursos cuatrimestrales, desarrollados en sesiones de 3 horas cada una.
- El programa deberá ser cubierto en 6 cuatrimestres, incluyendo la disertación de la tesis de grado.
- El programa está conformado por 23 asignaturas con un total de 150 créditos.

Regresa

ESTRUCTURA CURRICULAR DEL PLAN DE ESTUDIOS

CUATRIMESTRE I	CUATRIMESTRE II
Economía Gerencial	Análisis Técnico Bursátil
Planeación Estratégica Financiera	Finanzas Corporativas
Derecho Corporativo	Finanzas del Sector Público
Seminario de Investigación I	Seminario de investigación II
CUATRIMESTRE III	CUATRIMESTRE IV
Seminario de Mercados Fin. Internacionales	Mercado de Futuros
Seminario de Innov. y Tendencias Financ.	Formulación y Eval. de Proyectos Financ.
Estrategia Fiscal Financiera	Seminario de Tesis
CUATRIMESTRE V	CUATRIMESTRE VI
Seminario de Ingeniería Financiera	Tecnología Educativa
Seminario de Gestión Financiera Avanzada	Taller de gestión Empresarial Estrategica
Seminario de Admón. de Proyectos	Examen de Grado

Regresa

PERFIL DE LA PLANTA DOCENTE

- Poseer grado de Maestría en áreas afines al programa.
- Poseer de preferencia experiencia laboral en áreas afines.
- Demostrar experiencia en la docencia impartiendo cursos en nivel profesional y posgrado.

- **Haberse distinguido tanto en el campo de la docencia como en la investigación.**

Regresa

HORARIOS

Las sesiones se llevarán a cabo:

De Lunes a Jueves de 18:00 a 21:00 hrs.

Viernes de 15:00 a 21:00 hrs.

Sábado de 7:00 a 13:00 hrs.

Regresa

REQUISITOS DE SELECCION

Dirigir solicitud al Coordinador de la M.F.C. M.A. MARCO ANTONIO RODRIGUEZ PEÑUELAS, anexando la siguiente documentación:

- **Curriculum vitae con documentos comprobatorios.**
- **Copia del título profesional.**
- **Copia del certificado profesional con calificaciones.**
- **Carta de expectativas y razones de su interés en el programa.**
- **Acreditar examen de selección.**
- **Acreditar un documento oficial de capacidad de capacidad de traducción del idioma ingles.**

Regresa

Mayor Información:

División de Estudios de Posgrado Biblioteca Central, Ciudad Universitaria.

Tel. 1(67) 16-59-60 y 16-03-03 Culiacán, Sinaloa, México.

SIGLAS Y ABREVIATURAS

AELC	Asociación Europea de Libre Comercio.
AICPA	<i>American Institute of Certified Public Accountants.</i>
ALTEX	Empresa altamente exportadora.
ANFECA	Asociación Nacional de Facultades y Escuelas de Contaduría y Administración.
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nation,</i> Asociaciones de Naciones del Sudeste Asiático.
BANCOMEXT	Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C.
BANXICO	Banco de México.
BIT	<i>Bilateral Investment Treaties,</i> Tratado Bilateral de Inversión (TBI).
CAPEM	Centro de Análisis y Proyecciones Económicas para México.
CEPAL	Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
CETES	Certificados de Tesorería de la Federación.
COMPEX	Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones.
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología.
DEP	División de Estudios de Posgrado.
DEC	División de Educación Continua.
ECEX	Empresas de Comercio Exterior.
EI	Empresa (s) Integradora (s).
ENESTYC	Encuesta Nacional de Empleo, Salarios, Tecnología y Capacitación en el Sector Manufacturero.
EU/EUA	Estados Unidos de Norte América.
FAMEVAL	Fondo de Apoyo al Mercado de Valores.
FASB	<i>Financial Accounting Standards Board,</i> Comisión de Principios de Contabilidad Financiera.
FCA	Facultad de Contaduría y Administración.
FMI	Fondo Monetario Internacional.
GATS	<i>General Agreement on Trade in Services,</i> Acuerdo General sobre Comercio de Servicios.
GATT	Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.
GMAT	<i>Graduate management admissions test.</i>
GRE	<i>Graduate record examinations.</i>
G - 3	Tratado México - Colombia - Venezuela.
IASC	<i>International Accounting Standars Committe,</i> Comité Internacional de Principios de Contabilidad.
IED	Inversión extranjera directa.
IMCP	Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
IMSS	Instituto Mexicano del Seguro Social.

INEGI	Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
IVA	Impuesto al valor agregado.
LIBOR	Tasa interbancaria de Londres.
MERCOSUR	Mercado Común del Sur.
MEXDER	Mercado Mexicano de Derivados.
MDD	Miles de dólares.
MICS	Medidas de inversión relacionadas con el comercio.
MMD	Miles de millones de dólares.
NAFINSA	Nacional Financiera, S.N.C.
NIC	Normas internacionales de contabilidad.
OECD	<i>Organization for Economic Co - operation and Developmet,</i> Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).
OIC	Organización Internacional de Comercio.
OMC	Organización Mundial de Comercio.
PEA	Población económicamente activa.
PEI	Población económicamente inactiva.
PEMEX	Petróleos Mexicanos.
PIB	Producto interno bruto.
PITEX	Programa de importación temporal para producir artículos de exportación.
SECOFI	Secretaría de Comercio y Fomento Industrial.
SEC	<i>Securities and Exchange Comission.</i>
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público.
SIMPEX	Sistema Mexicano de Promoción Externa.
SINCAS	Sociedades de Inversión de Capitales.
SM	Salario mínimo.
SWIFT	<i>Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication.</i>
TIIE	Tasa de interés interbancaria de equilibrio.
TIIP	Tasa de interés interbancaria promedio.
TLCAN	Tratado de Libre Comercio de América del Norte, México - Estados Unidos y Canadá.
TRIMS	<i>Trade Related Invesment Measures,</i> Acuerdo sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio.
TRIPS	<i>Trade Related with Intelectual Property,</i> Acuerdo sobre los Derechos de Propiedad Intelectual.
UE	Unión Europea
UNESCO	<i>United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization,</i> Naciones Unidas para la Organización de la Educación, la Ciencia y la Cultura.
UDIS	Unidades de inversión.
UNAM	Universidad Nacional Autónoma de México.