

# impulso **m**icroeconómico



## COMERCIO EXTERIOR

### ¡Vamos a la feria!

Ante la creciente internacionalización de la economía, uno de los mecanismos de promoción más destacados y con mejores resultados son las ferias y las exposiciones comerciales. Sus beneficios no se limitan a obtener contratos comerciales, sino que propician la integración comercial al poner en marcha un impresionante sistema de información antes y después de su celebración. Además, trascienden el ámbito de la comercialización pues repercuten en los procesos productivos.

La participación en estas reuniones debe concebirse como una alternativa de trabajo conjunto y de apoyo mutuo entre productores y proveedores que propicia modelos de cooperación industrial y una especialización flexible.

Permiten comparar la producción propia con la de la competencia, lo que obliga a exponer productos de calidad y presentación excelente. Como consecuencia, la sola asistencia exige mejoras en los productos.

Las ferias abren la posibilidad de conquistar mercados, consolidar los existentes, diversificar la producción y medir la aceptación de nuevas mercancías. Son útiles para difundir una

marca y un excelente canal de publicidad y de vinculación con proveedores, representantes y distribuidores. La comparación con las mercancías de la competencia ayuda a determinar las medidas necesarias para alcanzar o superar a otros productores. También propician el conocimiento de los avances tecnológicos.

### *Hay de ferias a ferias*

Por sus características las ferias pueden ser: locales, que tienen un área de influencia restringida; las regionales permiten captar una demanda en aumento, pues abarcan una zona más extensa; en las de comercio universal se expone gran variedad de productos que no se restringen a una sola rama, sino que responden a objetivos definidos; en las plurisectoriales participan productos de diversas áreas industriales y atienden intereses particulares de un público determinado; las de bienes específicos se organizan de acuerdo con especialidades de producción, y las de clientes combinan los productos que satisfacen necesidades de cierto grupo de industriales. La asistencia a una feria obedece a un objetivo previamente definido, al que corresponderá la estrategia del expositor.

Por ello es necesario evaluar en qué tipo de feria se participa, cuándo y dónde.

Se recomienda tener conocimiento previo del evento elegido y visitarlo personalmente, antes de decidir la participación como expositor. Esto permite saber qué competencia se enfrentará y la calidad de los asistentes.

Elegida la feria se entrega la documentación para inscribirse y formalizar la reserva del espacio correspondiente, pues en ocasiones se agotan pronto.

Los resultados dependerán de la correcta preparación del espacio de

### *Cómo participar con éxito*

- Respetar la fecha límite de inscripción
- Proporcionar el perfil básico empresarial
- Entregar muestrarios debidamente empacados, en el tiempo establecido y con la documentación requerida
- Cumplir con el programa general
- Contar con tarjetas de presentación, folletos y precios en dólares (en inglés)
- Haber asistido a un curso del Bancomext sobre comercialización

exposición (*stand*). Con una adecuada estrategia mercadológica pueden atraerse visitantes, aprovechando los medios que proporcionan los organizadores de la feria.

Es conveniente reservar con anticipación para garantizar que se incluya a la empresa en el catálogo de expositores, material de consulta básico para los compradores. También se pueden inscribir la marca y los logotipos de la empresa o publicar anuncios. Por lo general, la empresa incluida en el catálogo queda inscrita en el servicio de información a visitantes.

La atención a estos últimos también requiere de una preparación previa. Conviene clasificarlos para ofrecerles las explicaciones y presentarles los productos de la manera más apropiada.

En general, los asistentes se clasifican en:

1) Especialista en compras, que pregunta por las características técnicas de los productos, normas, especificaciones de materiales, mantenimiento, etc.

2) Representante de empresa, que indaga los detalles de precios, condiciones de pago y posibilidades de la transacción, y

3) Usuario financiero, quien autoriza la compra y generalmente se interesa en las particularidades del proceso de producción.

### Los apoyos del Bancomext

El Banco Nacional de Comercio Exterior cuenta con programas de apoyo financiero para los exportadores que desean participar en ferias internacionales.

El financiamiento se proporciona en moneda nacional o en dólares hasta por 85% de los gastos, a un plazo que normalmente es de 180 días.

Los gastos susceptibles de apoyo son renta, diseño, montaje y desmontaje del espacio de exhibición, renta de equipo audiovisual, material promocional, transportación y hospedaje, fabricación y envío de muestras, contratación de modelos, edecanes y traductores, y la cuota de inscripción al evento.

Por todo lo anterior los industriales deben considerar la posibilidad de participar en alguna de las ferias internacionales que se celebrarán en 1993.

### FERIAS Y EXPOSICIONES POR TIPO DE PRODUCTOS EN 1993

	FECHA	CIUDAD
<i>Artículos de regalo y decoración</i>		
Foro de Exhibición Permanente en el Mercado de Regalos de Atlanta <sup>1</sup>	enero y junio	Atlanta
Feria de Artículos de Navidad de Dallas <sup>1</sup>	26 de junio-1 de julio	Dallas
Diseño de interiores (decoración de interiores)	3-7 de septiembre	París
XIII Convención y Exposición de las Cámaras Hispánicas de Estados Unidos	7-11 de septiembre	Nueva York
INTERGIFT <sup>1</sup>	19-23 de septiembre	Madrid
Europalia <sup>1</sup>	septiembre-diciembre	Bruselas
<i>Alimentos y bebidas</i>		
Foodex <sup>1</sup>	9-13 de marzo	Tokio
XIII Convención y Exposición de las Cámaras Hispánicas de Estados Unidos	7-11 de septiembre	Nueva York
Europalia <sup>1</sup>	septiembre-diciembre	Bruselas
Anuga <sup>1</sup>	9-4 de octubre	Colonia
<i>Industria editorial</i>		
Feria Internacional del Libro	23 de abril-3 de mayo	Bogotá
Asociación Americana de Vendedores de Libros	24 de mayo-1 de junio	Miami
Liber	22-26 de junio	Barcelona
Feria del Libro	6-11 de octubre	Frankfurt
<i>Calzado</i>		
Feria Internacional del Calzado GDS		
Edición primavera	19-22 de marzo	Dusseldorf
Edición otoño	18-21 de septiembre	Dusseldorf
Mercado Internacional de Compradores		
Edición otoño	14-16 de agosto	Las Vegas
<i>Cuero y piel</i>		
Feria de la Curtiduría de Hong Kong	26-29 de abril	Hong Kong
Salón Internacional de la Piel (maquinaria, insumos y manufacturas)	18-21 de septiembre	París
<i>Ropa y accesorios</i>		
Niños y jóvenes (edición otoño) <sup>1</sup>	27-29 de agosto	Colonia
Igado Dessous <sup>1</sup> (lencería)	5-8 de septiembre	Dusseldorf
Imagen Moda (de vestir para dama)	10-13 de septiembre	Madrid
<i>Proveedores de supermercados, restaurantes y hoteles</i>		
Convención de la Industria del Supermercado	9-12 de mayo	Chicago
Exposición de Restaurantes, Hoteles y Moteles <sup>1</sup>	22-26 de mayo	Chicago
<i>Ferretería</i>		
Exposición Nacional de Ferrería <sup>1</sup>	15-18 de agosto	Chicago
<i>Autopartes</i>		
Asociación de Partes Automotrices y Accesorios	2-5 de noviembre	Las Vegas
<i>Materiales de construcción</i>		
Asociación Nacional de Constructores	19-22 de febrero de 1994	Las Vegas
<i>Plurisectoriales</i>		
Feria Internacional de Santiago	27 de oct.-7 de nov.	Santiago de Chile
Feria Internacional de La Habana	31 de oct.-7 de nov.	La Habana
Interfer <sup>1</sup>	31 de oct.-13 de nov.	Guatemala
<i>Muebles y accesorios</i>		
Mercado Internacional de Muebles para el Hogar <sup>1</sup>		
Primera edición	15-23 de abril	Higt Point
Segunda edición	14-26 de octubre	Higt Point
Feria Internacional del Mueble <sup>1</sup>	28 de sep.-3 de oct.	Valencia

1. El Bancomext organiza la participación de la empresa en un pabellón nacional.

## MEDIDAS SOBRE PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO EMITIDAS POR LA SECOFI (NOVIEMBRE-DICIEMBRE, 1992)

MERCANCIA	DECISION	FECHA	PAIS DE ORIGEN
		<i>noviembre</i>	
Vajillas o piezas sueltas de artículos de mesa o cocina	Se ratifica en la resolución definitiva (25-V-92) y la cuota compensatoria	11	China
Fibras acrílicas en cable ( <i>tow</i> ), corta ( <i>staple</i> ) y PVC	Se revisan resoluciones definitivas que impusieron cuota compensatoria	12	Estados Unidos
Sosa cáustica, monoisopropilamina	Decláranse insubsistentes las cuotas compensatorias antes impuestas	12	Estados Unidos
Bandas de hule de sección trapezoidal	Confírmase investigación administrativa de mérito sin cuota compensatoria	26	Corea
Hidróxido de potasio en escamas	Declárase insubsistente la cuota compensatoria definitiva	26	Estados Unidos
Fluorita grado ácido	Se inicia investigación administrativa sin imponer cuota compensatoria	26	China
Conectores de cables telefónicos (UY amarillo <i>scotch lock</i> )	Se impone cuota compensatoria de 4.59 dólares por kg legal	27	Estados Unidos
Pisos vinílicos en rollo Diyodohidroxiquinoleína Recubrimientos cerámicos para muros 2 etil-hexanol Mezclilla con 85% de algodón o más	Revisanse resoluciones que impusieron cuotas compensatorias	27	Estados Unidos India Brasil Estados Unidos Hong Kong
		<i>diciembre</i>	
Hilos de caucho vulcanizado	Declárase insubsistente la cuota compensatoria de 1.40 dólares (23-V-91) por cese de práctica desleal	3	España
Tubo corrugado de celulosa regenerada ( <i>casing</i> )	Confírmase resolución definitiva (25-V-92) que impone cuota compensatoria.	7	Estados Unidos y España
Guirnalda eléctrica para árboles navideños	Se imponen cuotas compensatorias provisionales de 1.20, 7.05, 9.44 y 6.15 dólares por unidad (según tamaño)	8	China o cualquier país de procedencia
Tripolifosfato de sodio	Establécese cuota compensatoria definitiva de 0.158 dólares por kg legal	8	España
Tejidos de algodón y sus mezclas con fibra artificiales o sintéticas	Se concluye investigación administrativa por falta de elementos que prueben práctica desleal	10	Argentina, Brasil, Canadá, Colombia, Corea, China, Estados Unidos, Francia, Hong Kong, Puerto Rico, Pakistán y Taiwan
Candados de latón	Se inicia investigación administrativa sin cuota compensatoria	24	China, Estados Unidos, Taiwan y Hong Kong
Figuras y velas de candelero	Se impone cuota compensatoria provisional de 103%	24	China

Fuente: *Diario Oficial de la Federación*, todas las fechas que se indican corresponden a esta fuente.

## INDUSTRIA

### La industria textil, otra oportunidad

Si bien es una rama tradicional, la industria textil no ha perdido importancia y está en el centro de las pugnas del comercio internacional. En algunos países se le considera clave, pues es intensiva en mano de obra, requiere volúmenes relativamente bajos de capital y produce bienes de consumo. En otros, se le atribuye un papel de impulso a la industrialización, como ocurrió en las naciones del Sudeste Asiático.

Después de operar en un mercado muy protegido, en la última década la industria textil mexicana sufrió una profunda crisis. De acuerdo con el Banco de México, de todos los segmentos que constituyen la rama, sólo las maquiladoras de exportación han logrado mejorar significativamente su producción respecto a 1980. En cambio, los hilados y tejidos de fibras duras y los de fibras blandas no se han recuperado. En 1991, el volumen de producción de los primeros representaban apenas 19.7% del de 1980 y el de éstos, 83.6 por ciento.

El empleo, según cifras del IV Informe de Gobierno, bajó de 144 057 puestos de trabajo en 1981 a un promedio de 107 822 en el período enero-junio de 1992.

Su participación en el PIB es menor ahora. De acuerdo con el INEGI, pasó de 3.7% en 1985 a 2.3% en 1991. También decreció su aporte al producto manufacturero: de 11.2 a 10.6 por ciento en los mismos años.

Las importaciones han crecido en forma acelerada, de 154 millones de dólares en 1985 a 1 300 millones en los primeros diez meses de 1992.

Las compras de mayor incremento fueron las de bienes de consumo final. Por ejemplo, la participación de las prendas confeccionadas con fibras sintéticas, artificiales y vegetales aumentó de 26% en 1991, a 30% en el período enero-octubre de 1992.

Según los industriales del ramo, el principal problema de la industria textil no ha sido sólo la competencia de la importación formal, sino el ingreso de grandes volúmenes de prendas usadas, que es frecuente encontrar en las ciudades, sobre todo en los suburbios. Según la Cámara Nacional de la Industria Textil, en 1992 las empresas mexicanas resintieron la disminución de 30% en su mercado.

Aunque las exportaciones tienden a crecer, lo hacen a un ritmo menor que las compras al exterior. En 1985 sumaron 207 millones de dólares y en octubre de 1992 llegaron a 561 millones de dólares.

La crisis de la industria textil ha

obligado a que se reestructuren los modelos productivos. Algunas empresas cerraron. Otras se han enfrentado a negociaciones difíciles con sus sindicatos. En algunos casos las revisiones de los contratos ley fueron arduas y conflictivas, llegando incluso —como en la rama del algodón— a la huelga.

La Cámara Nacional de la Industria Textil informa que en 1992 quebraron 57 empresas de las 1 500 registradas en el organismo. Se esperan más cierres en 1993, sin considerar las numerosas microempresas que han desaparecido.

La crisis ha afectado la producción de fibras duras. Esto ha obligado a cambiar la economía de grandes regiones, como en Yucatán, donde el cultivo del henequén se redujo al mínimo.

El cultivo de fibras blandas de origen vegetal también ha mermado. El algodón, que dejó de ser prioritario en La Laguna, ejemplifica la magnitud del efecto de la crisis en los productores. Aunque en México la evolución del algodón se relaciona con el comportamiento cíclico de su cultivo o con magras cosechas, lo cierto es que el descenso de su producción ha sido paulatino, progresivo y, por lo pronto, de difícil reversión.

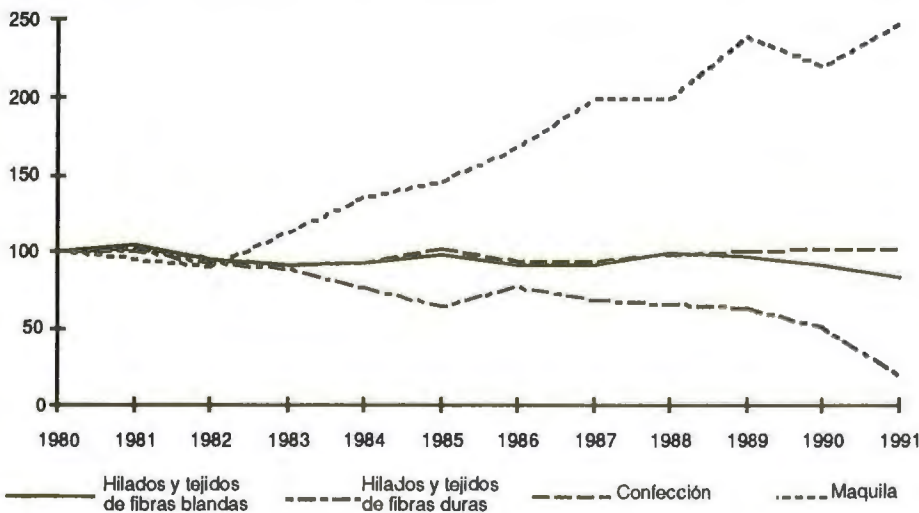
### Un panorama difícil

El costo de la modernización para estar en condiciones de competir implica riesgos que muchos empresarios todavía no aceptan. En buena medida temen acelerar su desaparición debido al crédito caro, la asociación en desventaja o el mercado inseguro. Según el presidente de la Cámara Textil de Occidente, apenas una minoría de más de 3 000 empresas encuestadas se ha modernizado.

La situación y las perspectivas de la industria textil mexicana no dependen sólo de circunstancias nacionales. La recesión de los países industrializados y la competencia por los mercados exigen de los industriales del ramo mayores esfuerzos para penetrar en los mercados foráneos.

Así, el segmento de fibras sintéticas, derivadas de procesos petroquímicos que se realizan en plantas con capacidad internacional y tecnología competitiva, ha tenido escasos resultados en los últimos años. Por ejemplo, Celanese informó al tercer trimestre de 1992 una disminución de 10% en sus ventas y de 20% en su utilidad de operación. A su vez, Cydsa dio

INDUSTRIA TEXTIL: ÍNDICE DE VOLUMEN DE PRODUCCIÓN (BASE 1980 = 100)





*Las autoridades han acordado medidas de apoyo financiero a la industria textil por medio del Bancomext y de Nafin. Además se dará información con más oportunidad y se vigilará mejor el cumplimiento de las normas de calidad de las importaciones.*

cuenta de una calda de 10 y 33 por ciento en esos renglones, respectivamente. Cabe señalar que, de no haber aumentado sus volúmenes vendidos, la baja hubiera sido mayor por los bajos precios que enfrentaron.

Por otra parte, información internacional revela importantes cambios en la distribución mundial de la industria textil, que a mediano plazo afectarán a los fabricantes nacionales. Una primera consecuencia fue la extensión por un año más del Acuerdo Multifibras, ejemplo del proteccionismo de viejo cuño que parece renacer en estos tiempos de depresión.

A ello se agregan las posibilidades de desarrollo estratégico de los países. Un ejemplo es Corea, cuyas exportaciones de confecciones fueron desplazadas por las de otros productores asiáticos. En respuesta los industriales coreanos buscan localizarse en otras regiones y, aparentemente, prefieren invertir en Centroamérica que en México. Si es así, las perspectivas para la industria textil podrían deteriorarse.

#### *Algunos claros*

No obstante, hay elementos para prever la recuperación de la industria textil mexicana.

Destaca la capacitación, que ya se aplica con objetivos de promoción. Uno de los eventos que poco a poco ha ganado trascendencia y que demuestra la capacidad adquirida es la Exhibición Internacional Textil, de Puebla, que se celebra cada año desde 1991. Está organizada de manera integral, con el fin

de atender todos los segmentos. Así, tiene espacios tanto para los fabricantes de fibras como para los confeccionistas y proveedores de maquinaria.

Las autoridades han acordado medidas de apoyo financiero, por medio del Bancomext y de Nafin. Hasta octubre de 1992 las importaciones de maquinaria textil habían crecido 19%, hasta llegar a 311 millones de dólares. A su vez, las de máquinas de coser sumaron 48 millones de dólares, 45% más que en el mismo período de 1991.

Además, el Gobierno se comprometió a hacer más oportuna la información y vigilar mejor el cumplimiento de las normas de calidad. En ese sentido, cabe señalar que a partir de los primeros meses de 1993 se aplicará la Norma Oficial Mexicana a las importaciones. En este aspecto falta mucho por avanzar, pues hasta el momento han prosperado muy pocas denuncias *antidumping* de la industria textil.

Asimismo, los resultados de la negociación del Tratado de Libre Comercio abren la posibilidad de que desaparezcan las cuotas para las exportaciones mexicanas a los mercados del norte. Ello podría mejorar el grado de uso de la capacidad instalada. No obstante, durante años se subutilizaron muchas cuotas otorgadas por Estados Unidos, porque no se invirtió en capacidad para cubrirlas.

En resumen, el conjunto de factores favorables configura nuevamente un escenario en que la industria textil podría crecer, pero las circunstancias también hacen pensar que no habrá muchas nuevas oportunidades.

## **f**INANZAS

### **Abecé sobre arrendamiento financiero**

Uno de los mecanismos de que disponen las empresas para allegarse recursos crediticios es el arrendamiento financiero. Se trata de una operación auxiliar de crédito destinada a la compra de bienes de capital, especialmente interesante para las microempresas con bajo flujo de efectivo.

Su costo es menor que el de otros instrumentos. Además, es de más fácil acceso, pues como el bien dado en arrendamiento funge como garantía, el usuario no está obligado a distraer recursos para garantizar el crédito.

La ventaja del arrendador reside en que concede el crédito con una garantía real y siempre puede reivindicar la propiedad sobre el bien. Además, los intereses y gastos extraordinarios le generan un rendimiento adicional del capital invertido. Asimismo, le es más fácil decidirse a invertir, pues conoce exactamente el destino de sus recursos.

#### *Primero la "A"*

En general, con el arrendamiento el dueño (arrendador) de un bien cede el uso de éste al arrendatario a cambio de cierta cantidad de dinero (renta).

En el caso del arrendamiento financiero, la institución (arrendadora) se obliga a adquirir bienes determinados y a otorgarlos en uso temporal, a plazos forzosos. Por su parte, el arrendatario debe liquidar en abonos parciales una suma determinada, que cubre el valor de adquisición de los bienes, las cargas financieras y de otra índole. Al final del plazo escogerá alguna de las siguientes opciones:

- a] comprar el bien a un precio inferior al de adquisición;
- b] prorrogar el contrato con una renta inferior;
- c] participar con la arrendadora en la fijación del precio de venta del bien a un tercero.

Cabe subrayar que con el arrendamiento puro, es decir, el tradicional, el arrendatario no adquiere con el tiempo derecho alguno sobre la propiedad del bien rentado. El Código de Comercio regula esta práctica, que puede ejercer cualquier persona a condición de

que para efectos de impuestos se registre en la SHCP (persona física) o que lo permita su objeto social (persona moral).

En cambio, el arrendamiento financiero permite al usuario adquirir derechos sobre la propiedad y ejercer una opción de compra al término de un plazo convenido en forma irrevocable. La Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito regula esta modalidad, que sólo pueden ejercer las empresas autorizadas por la SHCP.

En el arrendamiento financiero se pueden distinguir dos tipos:

a) El ficticio (*lease back*), en el que el dueño original vende sus bienes a una arrendadora, que a su vez los ofrece en arrendamiento financiero.

b) Tradicional (*lease*), en el que el arrendador adquiere activos de un proveedor para darlos en arrendamiento al usuario final.

### La "B", de base fiscal

En el arrendamiento financiero el bien objeto del contrato se debe registrar como parte de las inversiones del arrendatario, en virtud de la opción de compra que puede ejercer al término del contrato, y fiscalmente se trata como cualquier inversión del contribuyente. Por otra parte, se generan intereses que deben considerarse en las declaraciones fiscales al final del ejercicio.

La diferencia entre los pagos recibidos por arrendamiento menos el valor original de los bienes se deducirá en anualidades iguales durante el plazo del contrato. Esta cantidad se ajustará cuando varíe la tasa de interés.

El importe de la opción de transferencia de propiedad o prórroga de arrendamiento se considerará complemento del monto original de la operación, por lo que se deducirá la cantidad que resulte de dividir el importe de la opción entre el número de años que falten para terminar de deducir el monto original de la inversión.

Las inversiones pueden deducirse a partir del ejercicio en que se comienzan a utilizar los bienes. El período de depreciación será igual al aplicable según el tipo de bienes y las concesiones fiscales que el usuario haya obtenido.

Sin embargo, la SHCP podrá determinar el precio de adquisición o enajenación, así como el monto de la contraprestación, en los siguientes casos:

- Cuando se trata de valores inferiores a los del mercado.
- Cuando la enajenación se realice al costo o a menos, salvo que se compruebe que éste es el nuevo precio del mercado, que los bienes sufrieron demérito o que ciertas circunstancias hicieron necesario efectuar la enajenación en esas condiciones.

- Cuando se recurra a la importación o exportación o, en general, entrafte pagos al extranjero.

- Cuando las operaciones se realicen entre empresas relacionadas entre sí.

El monto de los pagos por arrendamiento financiero se integra con la suma de las rentas pactadas durante el plazo inicial y los pagos derivados de la opción elegida.

Por consiguiente, la contabilidad del arrendatario debe considerar las siguientes posibilidades:

a) Arrendamientos que conceden el derecho a usar los activos a cambio de rentas sin que impliquen que el arrendatario adquiere derecho sobre la propiedad del bien rentado.

b) arrendamientos que equivalen a una compra de los activos a plazos:

En el primer caso, los estados financieros deben contener información que permita evaluar el efecto del arrendamiento en su situación financiera y en los resultados de operación de ese año y de los siguientes. En las notas se indicarán los montos anuales de las rentas, el tipo y la clase de los activos, el período de arrendamiento y cualquier otra obligación y garantía. Los pagos por estos arrendamientos aparecen como gastos en el estado de resultados.

En el arrendamiento que representa una compra de bienes a plazo, los pagos representan un medio para financiar la adquisición. En consecuencia afectan el renglón de compras. El activo y el pasivo correspondientes deben mostrarse en el balance, distinguiendo este tipo de arrendamiento de los mencionados.

### La "C" que concluye

Frente a una perspectiva de altas tasas de interés y astringencia crediticia, el arrendamiento financiero puede ser una opción ventajosa y de bajo costo para empresas que requieren modernizarse con urgencia, pues permite disponer de bienes de capital a bajo riesgo y con la posibilidad de comprarlos.

## e ECONOMÍA

### Lo que anuncian los Criterios de Política Económica

Al iniciar el año las empresas toman medidas para adecuar sus operaciones a las expectativas gubernamentales, que en última instancia definen los objetivos a los que se orientarán los recursos públicos.

De acuerdo con los Criterios Generales de Política Económica,<sup>1</sup> continuarán los esfuerzos para abatir la inflación a 7% y restaurar las condiciones para recuperar el crecimiento. En consecuencia, se perseverará en los principios de ajuste macroeconómico y estructural.

También destaca la necesidad de poner más atención a aspectos como la productividad y el empleo, los cuales definieron la renovación de la concertación entre los sectores productivos en octubre de 1992. No está de más afirmar que esos aspectos cobrarán más fuerza en la medida en que México participe más en la economía mundial, sobre todo con el Tratado de Libre Comercio (TLC).

De ahí que, sin descuidar la estabilidad de precios, en 1993 se procurará mejorar las condiciones que permitan incrementar la productividad como un medio para lograr crecimiento y bienestar.

Como base de la estrategia se establece una estricta disciplina fiscal. Este propósito parte del supuesto de que en 1993 el entorno internacional seguirá siendo incierto. Así, se plantean expectativas prudentes, sobre todo en el precio del petróleo, que se prevé de 14.24 dólares el barril en promedio.

Además se propone una nueva reducción de la deuda pública, tanto interna como externa. El pago de intereses llegó a representar 17.7% del PIB en 1988; se espera que al cierre de 1993 signifique sólo 3.1 por ciento.

### Para las empresas

No obstante el propósito de promover cambios microeconómicos, las empresas deberán operar en un entorno poco favorable. Si bien descenderá la tasa inflacionaria, la política de restringir el crecimiento del crédito en el mercado interno encarecerá el financiamiento.

Ante la prioridad que tiene la

1. Véanse en *Comercio Exterior*, vol. 42, núm. 12, México, diciembre de 1992, pp. 1173-1191.



*La apertura comercial se complementa con la negociación del Tratado de Libre Comercio para América del Norte. Ello es congruente con la estrategia de modernización económica del país y con el GATT. Mediante el Tratado se busca alcanzar niveles superiores de competitividad, con objeto de aprovechar mejor la capacidad productiva y los recursos. Otro objetivo es incrementar significativamente la inversión privada, nacional y extranjera, por medio de alianzas estratégicas, intercambios tecnológicos y otras formas de asociación. Todo ello deberá repercutir en un incremento en el empleo y el bienestar de los mexicanos.*

### *Crterios Generales de Política Económica para 1993*

estabilidad de precios, las empresas deberán mejorar sus ganancias mediante la reducción de costos, lo que implica mayor productividad. Esto es aún más necesario para absorber los aumentos en costos derivados de los ajustes de las tarifas eléctricas y las gasolinas; no hacerlo pondrá a muchas en peligro de desaparecer.

Por otra parte, la apertura comercial constituye una gran presión para muchas industrias. La magnitud del problema se refleja en el déficit de la balanza comercial, especialmente preocupante en algunos sectores, aunque la balanza de pagos es superavitaria.

#### *Algunas vetas para aprovechar*

En ese entorno adquieren especial relevancia las medidas para compensar en parte esos problemas e inducir la modernización de la planta productiva.

Destaca el objetivo del programa

económico de promover cambios en las empresas, es decir, propiciar una reforma en escala microeconómica que eleve la productividad del país.

Así, aparte de las medidas para hacer más eficiente la banca de desarrollo, se propone proseguir la desincorporación de empresas públicas, aunque los ingresos esperados por este concepto serán muy inferiores a los obtenidos en 1991 y 1992.

Para apoyar la modernización de las empresas, se continuará con las medidas de desregulación, mejora de la infraestructura y promoción de actividades intensivas en capital (petroquímica) o altamente generadoras de empleo (turismo).

Se prevé la desgravación de las importaciones de insumos, maquinaria y equipo. También se estudia modificar los aranceles para los sectores que reciben una protección efectiva negativa, al tiempo que se homologarán con los de Estados Unidos y Canadá.

Se continuará reformando los

mecanismos aduaneros y se fortalecerá la política de promoción de las exportaciones.

Se facilitarán los trámites para el establecimiento de empresas.

Se pondrán en práctica nuevos lineamientos para las compras del sector público, acordes con el TLC pero beneficiosas para los proveedores nacionales.

A eso se agregan las posibilidades que tendrán los empresarios de participar en las empresas que se desincorporarán, así como en las actividades que se concesionarán, desde la construcción de infraestructura hasta la prestación de servicios urbanos.

En fin, aunque las perspectivas para 1993 no hacen suponer que ha llegado el momento de recoger beneficios, sí dejan lugar para proyectar inversiones productivas.

A.C.M.