

# impulso **m**icroeconómico



## COMERCIO EXTERIOR

### Lecturas para divisar mejor los negocios en divisas (I)

El Banco Nacional de Comercio Exterior ha puesto especial interés en elaborar diversos materiales técnicos, monografías, análisis, que orienten a las empresas que se dedican al comercio exterior o que planean hacerlo.

A continuación se reseñan las características de la serie *Documentos Técnicos*, que proporciona elementos básicos sobre diferentes aspectos del comercio exterior: disposiciones jurídicas, normas, prácticas y experiencias generales. Los textos se apoyan con gráficas, cuadros y diagramas de flujo, en los que se explican los trámites y su secuencia para evitar problemas en las operaciones de compraventa externa.

Hasta el momento se han publicado 13, de los cuales ya se agotaron los números 2 y 5. El contenido de los mismos es responsabilidad de cada uno de los autores, especialistas en los temas respectivos.

#### *El concepto global*

En *Entorno internacional de la empresa* se abordan las corrientes que han orientado las políticas comerciales, las tendencias de la economía internacional y los retos y

oportunidades que se le presentan a México. Se analizan dos de las principales: el proteccionismo y el librecambismo.

Las escuelas consideradas proteccionistas son el mercantilismo, el keynesianismo, la de la CEPAL y el actual neomercantilismo, entre cuyas características destacan las restricciones al comercio (cuantitativas y cualitativas) y el desarrollo de políticas fiscales y monetarias expansivas.

La corriente librecambista postula que las diferentes ventajas comparativas de los países propician por sí solas el desarrollo del comercio y que la competencia es el mecanismo para aprovecharlas.

En otro capítulo se revisan la evolución y las perspectivas de las relaciones de México con el GATT, así como las condiciones en que el país ingresó a ese organismo.

En el siguiente se resumen las tendencias del comercio mundial, producto de los cambios en las condiciones económicas de los países y en sus relaciones con el exterior; la transformación de la dinámica global; la redefinición de la participación del Estado; la competitividad basada en la innovación y el aprovechamiento tecnológicas; el movimiento de capitales como fuerza motriz de la economía; la segmentación de los procesos productivos; la desvinculación de los productos primarios de los procesos de crecimiento; y la

transformación radical de la economía de servicios.

Los cuatro capítulos restantes se dedican al Tratado de Libre Comercio y a las relaciones con Europa, la Cuenca del Pacífico y los países de América Latina y el Caribe.

En resumen, en este primer documento se proporcionan los elementos para comprender la dinámica actual del comercio internacional y el papel que podría desempeñar México.

#### *¿Cómo saber si la empresa es competitiva?*

En *Competitividad internacional de la empresa* se establece que en el mercado internacional la competitividad desempeña un papel cada día más importante, por lo que las empresas deben determinar los factores que les proporcionan ventajas comparativas a fin de elaborar estrategias para vender más y a mejor precio en el mercado exterior; comprar más barato y en mejores términos; encontrar la sinergia en la combinación de estas dos acciones, y definir una ruta para alcanzar esos objetivos.

El problema consiste en hallar la combinación de atributos que pueden hacer ganadora a una empresa. Para ello se propone realizar cuestionarios que evalúen su situación respecto al exterior y encuentren medidas para mejorarla.

### Lo que se debe tener presente al proponerse exportar

Incursionar en el mercado internacional exige contar con un *Plan de negocios en comercio exterior*, tema que se aborda en el documento 4. Es preciso tener presentes los riesgos que entraña esa actividad. Algunas empresas carecen de planeación, sobre todo cuando sus clientes extranjeros son confiables o los directivos no tienen disposición de mejorar su sitio en el mercado o desean evitar los riesgos del comercio.

Planear permite reducir estos últimos, contar con elementos para justificar una ampliación del capital, obtener financiamientos, encontrar nuevas posibilidades y garantizar la rentabilidad y viabilidad del negocio.

Para alcanzar ese objetivo, se propone un plan de 33 pasos, que van desde los elementales (definición del producto, presentación y fracción arancelaria correspondiente), hasta los más complejos, como los canales de comercialización, los clientes potenciales, las inversiones necesarias y el tiempo necesario para alcanzar el punto de equilibrio.

En la próxima entrega se comentarán temas relacionados con las negociaciones en el exterior.

## iNDUSTRIA

### La dura pelea del plástico

La industria de resinas sintéticas en México está integrada por más de 80 empresas que producen los cerca de 20 productos básicos del ramo. En las siguientes fases de la cadena participan las compañías que utilizan estos bienes para elaborar desde juguetes hasta partes para automóviles.

En los años recientes esta rama se ha enfrentado a importantes retos. Si bien algunos los ha superado con éxito, aún no está en condiciones de considerarse triunfadora.

La importación masiva de artículos de plástico ha restringido la demanda que corresponde a los productores del país. Además, la depresión que afecta a los

mercados del exterior ha limitado las posibilidades de exportación.

La industria del plástico, consumidora fundamental de petroquímicos, se ha visto influida por las expectativas en torno a la posible modificación del marco regulatorio.

A finales de 1992 se reclasificaron los productos cuya fabricación se reservaba a Pemex, con lo que se abrió un amplio campo para la inversión privada. En la industria se consumen básicamente dos tipos de resinas sintéticas: las termoplásticas, que representan casi 80% del consumo nacional y son las más conocidas, y las termofijas, cuya notable resistencia ha incrementado su uso.

### Los resultados

Pese a la intensa competencia que en años recientes ha caracterizado al mercado de petroquímicos y derivados, la producción de la industria petroquímica básica ha aumentado de manera constante. Según indicadores del Banco de México, de enero a septiembre de 1991 creció 7%, en tanto que en igual lapso de 1992 lo hizo en 5 por ciento.

La misma fuente señala que la fabricación de resinas sintéticas, base de la producción de plástico, aumentó 10% en enero-septiembre de 1991 y 11% en el mismo período del año siguiente.

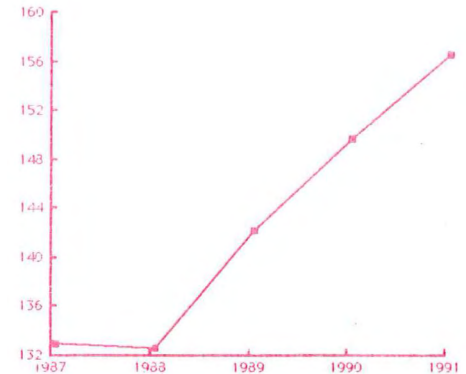
Sin embargo, la producción de materiales y artículos de plástico no tuvo el mismo comportamiento. En el período considerado de 1991 registró una baja de 2%, de la cual se recuperó en 1992 al crecer 9 por ciento.

De cualquier modo, se puede afirmar que el comportamiento de la cadena del plástico, desde la producción de petroquímicos básicos hasta la de artículos, ha sido mejor que el del conjunto de la economía, pues al tercer trimestre de 1991 ésta registró un crecimiento de 2.5%, y de 2.8% en 1992.

Sin embargo, para alcanzar esos resultados la industria de las resinas sintéticas y del plástico realizó importantes ajustes en la productividad por hombre ocupado y se redujo el personal.

De acuerdo con datos del INEGI, en enero-septiembre las horas-hombre trabajadas en la producción de resinas y hules sintéticos bajó 0.1%, mientras que los obreros ocupados disminuyeron 11%: de 3 749 en septiembre de 1991 a 3 326 en el mismo mes de 1992.

ÍNDICES DE PRODUCTIVIDAD POR HORA EN LA INDUSTRIA QUÍMICA, DERIVADOS DEL PETRÓLEO, CAUCHO Y PLÁSTICO



### El entorno

En un estudio reciente se señala que el tamaño del mercado interno de las resinas sintéticas es de 1.1 millones de toneladas anuales, con crecimiento promedio anual de 6.6% en 1982-1988, a pesar de que en esos años la mayoría de las ramas tuvo resultados muy pobres.<sup>1</sup>

El estudio concluye que el índice de concentración (participación en la capacidad instalada total de las cuatro mayores empresas) es de 73%, superior, por ejemplo, al de Estados Unidos.

Pese a que en algunos productos México mantiene una estructura de costos desfavorable, en general la participación del segmento de resinas en los mercados externos ha sido significativa.

No obstante, las exportaciones de manufacturas de plásticos y resinas sintéticas (106 millones de dólares en enero-diciembre de 1992) disminuyó casi 20% con respecto a 1991, cuando sumaron 133 millones de dólares.

En cambio, las importaciones de artículos de pasta de resina sintética, de

1. Georgina Kessel, "El sector petroquímico mexicano ante la integración del mercado norteamericano", en *México y el Tratado de Libre Comercio*, ITAM-McGraw-Hill, México, 1992.

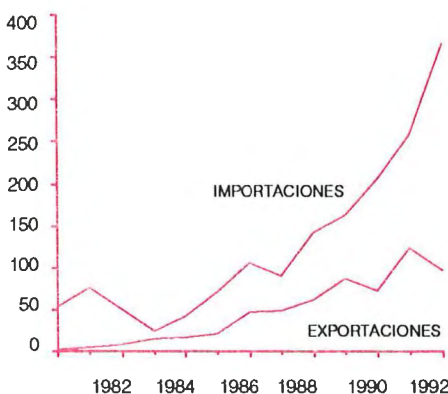
C U A D R O 1

PRODUCCIÓN DE MATERIAS PRIMAS  
(MILES DE TONELADAS)

	1991	1992	Variación porcentual
Total	3 925	4 173	6.33
Etileno	1 365	1 482	8.59
Polietileno (alta y baja densidad)	550	575	4.6
Tolueno	405	400	-0.5
Benceno	338	353	4.5
Óxido de etileno	311	296	-4.9
Propileno	365	344	-5.7
Acetaldehído	268	275	2.7
Paraxileno	229	224	-2.2
Cloruro de vinilo	97	224	129.9

Fuente: Pemex y la Asociación Nacional de la Industria Química.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE PLÁSTICO (MILLONES DE DÓLARES)



considera indispensable adoptar medidas para frenar las prácticas de comercio desleal en que incurren los competidores del exterior para ingresar al mercado mexicano.

También han señalado la importancia de contar con mejores planes de financiamiento, así como seguridad en el suministro de insumos. En este sentido, los industriales del ramo consideran que los recientes cambios en la clasificación de petroquímicos han sido un gran paso que propiciará el crecimiento de las inversiones en la petroquímica y en los siguientes eslabones de la cadena.

Con esa decisión Pemex se ha visto obligado a adoptar medidas para elevar la eficiencia de sus plantas. La paraestatal está revisando sus instalaciones para definir cuáles conservar, cerrar o desincorporar, y en qué otras conviene asociarse con transnacionales para obtener nuevas tecnologías. Antes de julio se conocerían los dos primeros paquetes de plantas petroquímicas que se pondrán a la venta.

Es innegable que la industria del plástico tiene importantes posibilidades, pero antes debe superar los retos que impone la competencia del exterior.

acuerdo con el desglose del Banco de México, han aumentado de manera considerable: en 1992 ascendieron a 376 millones de dólares, 41% más que en 1991 (266 millones).

La balanza comercial de este ramo, de por sí deteriorada, sería incompleta si no se consideran las importaciones de insumos. Aunque el comportamiento no es homogéneo, se aprecia un crecimiento en las importaciones, algunas de ellas realizadas a precios promedio inferiores a los de 1991 (véanse los cuadros 2 y 3).

La estrategia

Frente a esta situación, los industriales del ramo preparan con la Secofi un programa de rescate del sector de la química en general, la petroquímica y las industrias derivadas.

C U A D R O 3

VOLUMEN DE ALGUNAS IMPORTACIONES DE PETROQUÍMICOS (MILES DE TONELADAS)

	1991	1992	Variación porcentual
Total	474	506	6.8
Polipropileno	194	240	23.9
Xileno	180	201	11.3
Cloruro de vinilo	301	196	-35.0
Polietileno	52	93	78.4
Dodecibenceno	27	85	210.1
Metanol	56	47	-16.2
Óxido de propileno	40	40	—
Benceno y estireno	31	21	-31.5
Tolueno	15	15	—

Fuente: Banco de México

Incluso las empresas más eficientes (Celanese, Resistol, Celulosa y Derivados) han sufrido bajas en sus ventas y utilidades. No se diga a los fabricantes de artículos de plástico y, según ha trascendido, en la Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ) se

C U A D R O 2

VALOR DE ALGUNAS IMPORTACIONES DE PETROQUÍMICOS (MILLONES DE DÓLARES)

	1991	1992	Variación porcentual
Total	474.8	506.0	6.8
Polipropileno	157.6	136.2	-13.1
Xileno	72.3	80.5	11.4
Polietileno	50.4	79.7	58.1
Dodecibenceno	18.5	58.6	216.3
Cloruro de vinilo	77.9	57.2	-26.6
Óxido de propileno	42.9	41.6	-3.3
Butadieno	16.2	19.0	16.7
Benceno y estireno	16.7	11.3	-32.7
Otros aromáticos	4.3	6.4	48.4
Metanol	8.1	5.5	-32.0
Tolueno	4.9	4.5	-9.2

Fuente: Banco de México.

FINANZAS

Un vistazo a seguros y aseguradoras

Las instituciones de seguros surgieron ante la necesidad de reducir los costos derivados de eventuales siniestros en una empresa o de alcanzar, en el caso de los individuos, cierta tranquilidad económica para el futuro.<sup>2</sup>

Un seguro es un contrato (póliza) mediante el cual una empresa (compañía de seguros) se compromete a dar al asegurado un pago contingente en caso de accidente. Es decir, se compra el derecho de transferir el costo de

2. Fernando Solís Soberón, "El sector asegurador ante el Tratado de Libre Comercio", en *México y el Tratado...*, op.cit.



*En el mercado internacional la competitividad desempeña un papel cada día más importante, por lo que las empresas deben determinar los factores que les proporcionan ventajas comparativas a fin de elaborar estrategias para vender más y a mejor precio en el mercado exterior; comprar más barato y en mejores términos; encontrar la sinergia en la combinación de estas dos acciones, y definir una ruta para alcanzar esos objetivos.*

---

reparación de los daños en caso de siniestro.

El precio está en relación directa con la frecuencia de los eventos contra los que se trata de proteger el adquirente. Esto se mide en términos de mayor o menor siniestralidad; para disminuirla son fundamentales las políticas de prevención de riesgos.

En el precio también influye la eficiencia de las aseguradoras, principalmente sus costos de operación, de los que un rubro crucial es el monto de sus remuneraciones al personal.

Las aseguradoras reinvierten sus ingresos, pues están obligadas a contar con liquidez y solvencia suficientes para hacer frente a las obligaciones que han aceptado. El monto de las reservas y su inversión las regula y vigila la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Entre los problemas a que se enfrentan las aseguradoras está la falta de liquidez, sobre todo cuando invierten sus reservas en instrumentos a largo plazo. También pueden sufrir dificultades de solvencia cuando la frecuencia de los siniestros rebasa las expectativas de la compañía o sus inversiones registran pérdidas.

Las empresas aseguradoras compiten

entre sí con diferentes tarifas y deben ofrecer constantemente nuevos tipos de servicio.

La demanda individual de seguros de vida está influida, adicionalmente, por el tipo de interés y los riesgos de otros activos financieros en que se pueda invertir, debido a que aquéllos se consideran instrumentos de ahorro.

#### *Un amplio sector asegurador*

En México cerca de 40 compañías cubren la demanda de seguros en la mayoría de los ramos y renglones. Entre los seguros personales se encuentran los de vida, por accidentes y enfermedades y contra daños.

En la actividad económica se ofrecen los de responsabilidad civil y riesgos profesionales, marítimos y de transporte, incendio, automóviles y crédito. También se atiende al ramo agrícola, aunque parece que con poca eficiencia. Cabe señalar que este sector es de los menos atractivos por la elevada frecuencia de siniestros y los límites tarifarios que impone la situación económica en el campo. Se espera que esto se modifique con la

nueva política agraria.

Hasta 1990 se tenían registrados casi 28 millones de contratos de seguros: 72% de vida, 16% por accidentes y enfermedades, 8% de automóviles y 1.2% de otro tipo. En importancia decreciente, están los de responsabilidad civil, incendio, agrícolas y de crédito.

El valor de las primas registró de 1986 a 1990 un crecimiento real de 22%. La distribución de la cartera fue como sigue: los de vida absorbieron 37%; automóviles, 29%; incendio, 10.8%; accidentes y enfermedades, 7.5%; ramo marítimo y de transporte, 6.9%; responsabilidad civil, 1.3%; las agrícolas, 0.7%; crédito 0.3%, y otras, 6.5 por ciento.

#### *Acontecimientos recientes*

Al parecer, las aseguradoras han tenido que pagar el costo del aprendizaje por los cambios en las tendencias de precios. Mientras la inflación estaba en aumento, ofrecían seguros atractivos para el largo plazo. Al revertirse esa tendencia adoptaron posiciones más prudentes, pero es posible que algunos de los problemas a

que se enfrentan estén relacionados con las políticas de los años previos.

El caso de los automóviles es un buen ejemplo: de 1986 a 1988 se redujeron las primas y creció el número de asegurados. A partir de 1988 las compañías no pudieron ajustar sus tarifas —debido al programa de estabilización— y comenzaron a emitir primas semestrales, lo que provocó que se redujeran sus reservas e inversiones.

Paradójicamente, los daños materiales provocados por los sismos de 1985 y el huracán Gilberto no significaron pérdidas para las aseguradoras, pues los costos los absorbieron reaseguradoras internacionales.

En 1992 el mercado de seguros creció 20%, pero ello no parece haber resuelto sus problemas: 15 aseguradoras están en riesgo de ser intervenidas a causa de su difícil situación financiera, según informó el Presidente de la Comisión Nacional de Seguros y Fianzas.

Con todo, las perspectivas son alentadoras, ya que se trata de un mercado en crecimiento y, además, algunas empresas se han asociado con capitales foráneos a la luz del entorno de mayor competencia. Asimismo, se ha modificado, el marco regulatorio del sector para propiciar su fortalecimiento y mejorar su competitividad.

En opinión de los empresarios del ramo las posibilidades de crecimiento son muchas. En el rubro de automóviles, por ejemplo, sólo 20% del parque vehicular está asegurado. Por ello quizá se haga obligatorio asegurar los automóviles (en Monterrey está en marcha un plan piloto que podría ampliarse). Además, afirman, deben considerarse las necesidades de una economía en proceso de consolidación.

En cuanto a la asociación para aceptar capital o tecnología, parecen positivas las experiencias recientes. Algunas aseguradoras de España (la Santander, entre otras) se han asociado con compañías mexicanas (como Génesis y Tepeyac). En febrero pasado se recibió a un grupo de inversionistas estadounidenses interesados en analizar posibilidades de inversión y asociación.

Finalmente, otro elemento que alienta las expectativas favorables de los empresarios es la posible autorización para deducir de impuestos parte de las primas de seguros. Ello, al margen de que se pongan en marcha nuevos instrumentos.

## **p**ANORAMA

### **Nuevos impulsos a la microindustria**

A finales de febrero el presidente Salinas de Gortari llevó a cabo una gira de trabajo en la que destacó las diversas medidas que se han adoptado para atender las necesidades de las empresas micro, pequeñas y medianas. Se pretende, entre otras cosas, impulsar su inventiva y competitividad, pues constituyen la base del empleo del país.

Se evaluó la situación de las del Distrito Federal, Monterrey y otras ciudades, así como los avances de los programas de apoyo. También se dieron a conocer los recursos con que se dispondrá este año y lo que resta del sexenio.

En Monterrey el primer mandatario, después de escuchar las experiencias de los microempresarios regiomontanos en el programa Admic, que opera en esa cantidad, anunció la creación del programa "Impulso".

### *Las grandes necesidades*

El apoyo a este amplio universo empresarial responde a la necesidad de mantenerlo como fuente fundamental de empleo y de elevar la productividad de la economía en su conjunto.

Los problemas que padecen, sobre todo las microindustrias, van desde los más elementales hasta los más complejos. No sólo está el imperativo de lograr créditos a precios competitivos, sino también dotarlas de una administración empresarial.

De acuerdo con datos de Nafin las microempresas suman 1 235 000, frente a 34 500 pequeñas, 4 500 medianas y 26 000 grandes empresas.

Cerca de 60% del total se dedica al comercio, 30% a los servicios y apenas 10% a las manufacturas y la construcción.

Las microempresas no están en condiciones de dar el salto cualitativo que les permita superar su posición. Casi 642 000 de ellas rentan sus locales y un número importante opera en el domicilio de sus propietarios.

La mayor parte tiene capital familiar, por lo que carecen de una política de fijación de precios basada en criterios económicos. En ello radican sus dificultades para operar con utilidades

para reinvertir y, por supuesto, aprovechar los circuitos crediticios.

Por eso, 61% de las microempresas realiza sus operaciones al contado. En las pequeñas y medianas sigue siendo muy importante el porcentaje de las que se ven obligadas a operar al contado: 28.3 y 25.2 por ciento.

En materia de inversiones, 62% de las micro no invierte sus utilidades en bienes de capital, sino en inventarios de materias primas; el porcentaje respectivo de las medianas es de casi 50 por ciento.

### *Nuevos caminos para los recursos crediticios*

Frente a la necesidad de responder con oportunidad se han buscado nuevos mecanismos para acercar a los usuarios los recursos crediticios de las instituciones de desarrollo. Así, se apoya a intermediarios financieros no bancarios, en particular a las uniones de crédito, para beneficiar a las empresas citadas.

De acuerdo con cálculos de instituciones bancarias, poco menos de 10% de los créditos se destina a pequeñas y medianas empresas debido a los riesgos que entrañan y a los problemas que acarrea la recuperación de los recursos.

Por otra parte, se ha ampliado el universo apoyado por la banca de desarrollo. Nacional Financiera colocó recursos por 12.2 billones de viejos pesos en 1991, mientras que en 1992 la suma ascendió a 23.3 billones de viejos pesos.

Este último año se atendió a más de 90 000 empresas; se espera que en 1993 el número ascienda a 128 000 (80% microindustrias) a las que se canalizará un presupuesto de 34 000 millones de nuevos pesos.

Otra opción para ofrecer créditos a la microindustria es el Programa de Apoyo a Empresas de Solidaridad, que ha favorecido a 4 189 empresas.

La composición de los intermediarios financieros de Nafin ha cambiado: en 1992 se incorporaron 33 uniones de crédito (para sumar 117), 22 arrendadoras y 4 empresas de factoraje.

Por último se espera que mediante la Comisión Mixta para la Modernización de la Industria Micro, Pequeña y Mediana, se conozcan los puntos de vista de estos empresarios y se hagan propuestas de solución a sus problemas más apremiantes. 🕒