

# impulso **m**icroeconómico



## **C**OMERCIO EXTERIOR

### Entra en operación la "tarjeta inteligente"

Entre las medidas para modernizar los sistemas de administración del comercio exterior la Secofi implantó, en coordinación con la SHCP y la Secogef, el sistema Pexim para el seguimiento de los permisos de exportación e importación (de ahí su nombre) con base en una "tarjeta inteligente" y modernos sistemas de cómputo.

La tarjeta magnética contiene un microchip con información sobre las operaciones de comercio exterior autorizadas y comienza a sustituir de manera gradual al antiguo sistema que complicaba los trámites y en algunos casos propiciaba acciones indebidas.

La información contenida en la tarjeta Pexim y el plazo para obtenerla son básicamente los mismos que en los sistemas tradicionales. La ventaja es que cada trámite queda registrado en las computadoras de las autoridades aduanales. Además, la tarjeta es infalsificable.

Se trata de un gran avance que para funcionar de manera eficiente requiere, como reconocen las autoridades de la Secofi, personal calificado y honesto.

La fase inicial de implantación de la tarjeta se realizó con los agentes

aduanales que cuentan con equipo para leer la información y agregar las transacciones a su cargo. De ese modo se tendrá un control preciso de las operaciones con el permiso correspondiente, aun en el caso de aduanas diferentes. Los agentes deben vigilar el uso correcto de la tarjeta y la información, pues pueden perder su licencia.

Así, junto con la desregulación del comercio exterior se establecen mecanismos para hacer más eficientes las operaciones de intercambio con el exterior y proporcionar información más precisa de lo que ocurre en ese campo.

Con la tarjeta Pexim se evitará expedir permisos de importación que anteriormente se utilizaban en exceso, o dar autorizaciones superiores a las requeridas o que no se usan por falta de recursos. Con el sistema anterior estos problemas sólo se detectaban al aparecer faltantes o excedentes que, por consiguiente, causaban presiones de precios para los consumidores o los productores nacionales.

En el caso de las exportaciones, al no haber un seguimiento preciso del uso de las cuotas se propiciaban numerosos incumplimientos de los volúmenes asignados al país en condiciones preferenciales y que las autoridades se encargan de administrar.

Aunque el universo de productos

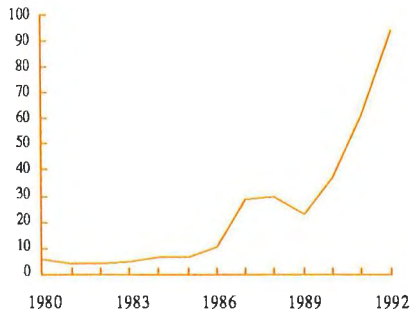
sujetos a permiso se limita a 190 fracciones arancelarias (2% del total) en el caso de las importaciones y a 101 en el de las exportaciones, cabe suponer que poco a poco se generalizará este tipo de sistemas contribuyendo a mejorar la información disponible de la mayoría de los bienes comercializados. Sistemas similares operan con eficacia en Japón y el Reino Unido.

## **i**NDUSTRIA

### Los enseres domésticos, oportunidad y reto

En años recientes la industria fabricante de aparatos para el hogar (refrigeradores, estufas, lavadoras, planchas y licuadoras) registró una fuerte recuperación, pero en estos meses atraviesa por una circunstancia difícil. Desde sus inicios en los años cuarenta y cincuenta y hasta antes de 1982 la industria mantuvo un crecimiento constante. Apoyadas en el modelo de sustitución de importaciones, estas empresas de capital mexicano y filiales de transnacionales, todas con tecnología importada, pudieron satisfacer las crecientes necesidades internas. Con la crisis se desplomaron la demanda interna y la producción, lo que dio lugar a un proceso de

**EXPORTACIÓN DE REFRIGERADORES Y SUS PARTES, 1980-1992 (MILES DE DÓLARES)**

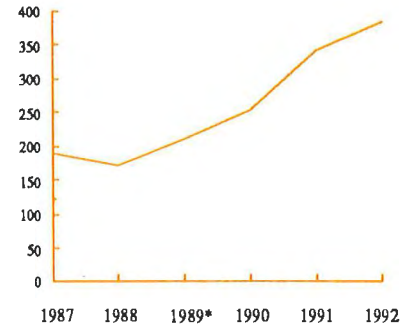


Fuente: Banco de México.

De acuerdo con la Asociación Nacional de Fabricantes de Aparatos Domésticos (ANFAD), a finales de 1990 había 23 plantas que ocupaban a 28 414 personas. Por tamaño, 5 eran empresas grandes, 4 medianas y 14 pequeñas, todas con un alto grado de integración vertical.

Las exportaciones de esta industria tuvieron en los años recientes un importante crecimiento, sobre todo a Estados Unidos, del que se convirtió en el quinto proveedor, atrás de China, Taiwan, Japón y Corea. Se estima que México es el primer proveedor de refrigeradores, congeladores, estufas, pulidoras y aspiradoras del mercado estadounidense. El arancel que éste aplica a tales satisfactores es de 0 a 10 por ciento.

**PRODUCCIÓN DE REFRIGERADORES MEDIANOS, 1987-1992 (MILES DE UNIDADES)**

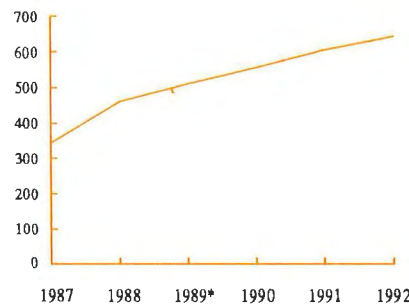


\* Estimado.  
Fuente: INEGI.

reestructuración del ramo que incluyó la venta de paraestatales y el cierre de plantas. Luego vino la apertura comercial.

El comportamiento de la actividad muestra algunas diferencias, relacionadas con los respectivos períodos de vida útil, la competencia de las importaciones, las costumbres de las nuevas parejas, la tasa de crecimiento de familias como unidades independientes y las posibilidades exportadoras de los fabricantes. Así, mientras en un año crece la fabricación de planchas, la de refrigeradores baja o es constante la de lavadoras (véanse las gráficas).

**FABRICACIÓN DE LAVADORAS DE ROPA, 1987-1992 (MILES DE UNIDADES)**



\*Estimado.  
Fuente: INEGI.

Así, dichas ventas han crecido en forma acelerada: 23 millones de dólares en 1989, 37 millones al año siguiente y 94 millones de dólares en 1992. Ello ha contribuido al rápido incremento de la producción de refrigeradores, en particular los medianos.

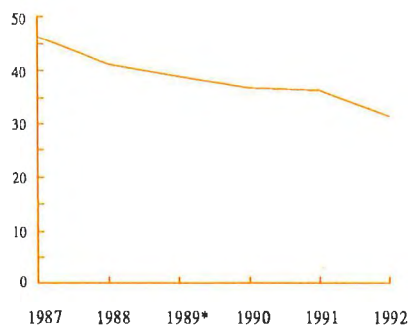
En el segmento de lavadoras se advierte un crecimiento constante que puede explicarse por la rápida adecuación de las necesidades familiares al uso de máquinas que disminuyen el desgaste físico.

No sucede lo mismo con las secadoras de ropa, que se destinan a los estratos con mayores recursos.

En términos de demanda interna el segmento fabricante de estufas es quizá el que mantiene mejor posición. Se puede afirmar que las innovaciones tecnológicas en los países industrializados no han significado el desplazamiento de los productos nacionales; tampoco el creciente uso de los hornos de microondas ni el cada vez más generalizado hábito de consumir alimentos pre congelados han llevado a prescindir de la estufa de gas.

Por otra parte, desde 1988 las importaciones de enseres mayores muestran un crecimiento acelerado. De acuerdo con la ANFAD, en 1990-1991 éste fue de 42% y en el lapso de 1988 a 1991 la participación de los productos importados en el mercado nacional pasó de 6.6 a 14 por ciento. Cabe destacar que el arancel que aplica México se sitúa entre 10 y 20 por ciento.

**PRODUCCIÓN DE ASPIRADORAS Y BARREDORAS, 1987-1992 (MILES DE UNIDADES)**



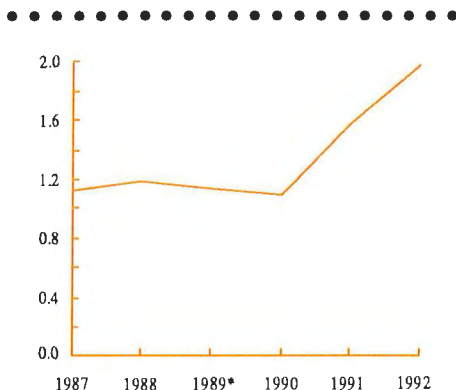
\* Estimado.  
Fuente: INEGI.

### Los enseres mayores

En México operan siete empresas que producen los llamados enseres mayores (refrigeradores, estufas y lavadoras). Algunas cuentan con capital nacional, pero la mayoría está vinculada accionaria o tecnológicamente a transnacionales (Crolls, Philips, Hoover, IEM). Ofrecen al mercado diferentes líneas de productos, según su especialidad.

Las exportaciones de estos bienes han logrado una importante penetración en Estados Unidos y Canadá. En especial, cierto tipo de refrigeradores han ganado amplio reconocimiento entre los consumidores de esos países.

PRODUCCIÓN DE LICUADORAS, 1987-1992  
(MILLONES DE UNIDADES),



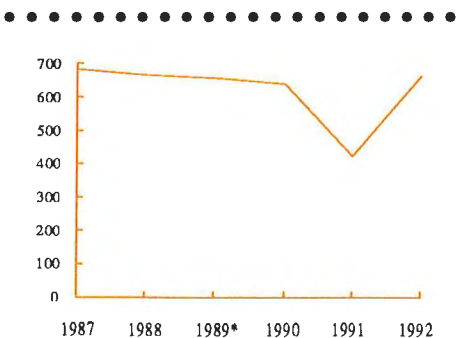
\* Estimado.  
Fuente: INEGI.

### Los enseres menores

El comportamiento del otro rubro, el de los enseres menores, muestra menos altibajos. Por sus características, resintió con severidad la apertura comercial en 1988 y 1989, pero no cabe afirmar que sufrió un desplome. Lo cierto es que ha comenzado una consistente recuperación.

La restructuración de los años ochenta permitió a los fabricantes sobreponerse con rapidez a dicha apertura y, sobre todo, participar activamente como exportadores. Algunas de sus líneas de producción se orientan al exterior y, de acuerdo con las propias empresas, invierten de manera continua para mantener su

PRODUCCIÓN DE PLANCHAS, 1987-1992 (MILES DE UNIDADES)



\* Estimado.  
Fuente: INEGI.

elevado desarrollo tecnológico.

Las cifras de producción de licuadoras y planchas muestran los importantes esfuerzos de las empresas que colocan volúmenes crecientes de exportaciones.

No pasa lo mismo con la fabricación de batidoras o ventiladores, menos indispensables en el consumo familiar. Estos bienes sufren el embate de las importaciones, especialmente de productos *spot* (del mercado libre), muchos de ellos saldos de fábricas asiáticas cuyo funcionamiento y servicio no están garantizados.


### Factores favorables, problemas previsibles

Entre los elementos que coadyuvarán a consolidar la industria de enseres domésticos está que el consumidor mexicano busca la garantía de servicio. Los fabricantes nacionales han puesto más atención a ello y se proponen dedicar mayores recursos para mejorar el que prestan a sus clientes.

También tendrá una importancia creciente el control aduanal y la obligación de los importadores de que los productos cumplan con la Norma Oficial Mexicana (NOM). Con ello se impedirá que el mercado nacional se inunde de productos que no cumplen con la calidad establecida.

La decisión de las autoridades de aplicar medidas de defensa contra prácticas desleales es también favorable. Aunque la industria de enseres domésticos no ha recurrido a la defensa comercial, cabe suponer que en la medida en que se cuente con la documentación suficiente se podrán entablar juicios de defensa comercial que les resultarán favorables.

Sin embargo, no todo es color de rosa. La industria de enseres domésticos ha registrado importantes mejoras y ha demostrado competitividad, pero en estos momentos vive una situación difícil en la que se conjugan la depresión del mercado interno, la drástica contracción del crédito y la intensificación de la competencia internacional.

Por esa razón, se estima que esta industria seguirá aplicando programas de ajuste y de transformación estructural que requerirán de mayores inversiones en el ramo. 



a decisión

de aplicar

medidas de

defensa

contra

prácticas

desleales es

también

favorable

## fINANZAS

### Nuevos apoyos de Nafin a las empresas medianas, pequeñas y micro

Como se puede comprobar en la prensa, empresarios y especialistas señalan de manera reiterada los problemas de financiamiento de las empresas del país.

En parte, ello se debe a que la banca privatizada decidió sanear lo más pronto posible sus carteras, lo que limitó la renegociación de las deudas. Así, se restringió el financiamiento de las empresas que, en muchos casos, debieron retrasar los pagos a sus proveedores.

Ante esta situación, las instituciones de fomento han puesto en marcha nuevos programas con el fin de mejorar el respaldo a las empresas mexicanas.

Recientemente, el Director General de Nafin se refirió a la necesidad de

recuperar a las micro y medianas empresas como activos de la sociedad. Éstas deben modificar su forma de actuar, para aprovechar sus potencialidades en una economía global. Por ejemplo, deben asociarse, intercambiar cadenas productivas, subcontratar servicios, renovar maquinaria, obtener tecnología de punta y mantener una capacitación permanente. Para apoyar tales necesidades Nafin dio a conocer el Programa Especial de Impulso Financiero a las empresas de tales tamaños, que pretende romper con las visiones cortoplacistas y coadyuvar a la "revolución microeconómica".

En primer término dicha institución de fomento señaló que está dispuesta a trabajar y firmar con cualquier banco comercial un programa semiautomático y masivo de garantías, para apoyar a dichas empresas y asumir 50% del riesgo.

En segundo lugar, Nafin está por generalizar un programa de garantía con fianza, para incorporar a las empresas afianzadoras a este esfuerzo. El programa piloto funcionó con éxito en 103 empresas y ya se cuenta con 26 intermediarios afianzadores comprometidos. Con ello se pretende evitar que la falta de garantías se convierta en una barrera para el acceso al crédito.

Un tercer aspecto del programa consiste en la readecuación de pasivos. El objetivo es convertir los préstamos quirografarios obtenidos por las empresas pequeñas y medianas en créditos de fomento. El mecanismo ha comenzado a operar con Bancen (6 500 empresas) y Serfin (24 000). Su importancia radica en que una tasa de interés comercial se reduce al CPP más seis puntos, a plazos de seis meses, que es la que ofrece la banca de fomento.

La cuarta medida es el respaldo de Nafin a las pequeñas y medianas empresas mediante el mercado de valores. Con la garantía de esta institución se propone colocar la deuda de pequeñas empresas en el mercado de valores. La idea es formar paquetes de deuda y reducir el margen de diferencia entre el costo de financiamiento para las grandes y pequeñas empresas. Adicionalmente Nafin invertirá 500 millones de nuevos pesos en el mercado intermedio para

apoyar a las medianas y pequeñas que opten por buscar financiamiento en la Bolsa.

Conforme al compromiso de buscar caminos para capitalizar a las empresas, Nacional Financiera estableció el financiamiento de largo plazo por medio de las uniones de crédito y la banca.

Otros apoyos considerados incluyen la total flexibilización para reestructurar pasivos y adecuar los plazos de gracia a las características de cada proyecto de inversión.

Para reducir aún más el costo del dinero, Nafin descontará el total de recursos que la banca y las uniones de crédito presten para apoyo de proyectos, de modo que la tasa de interés al usuario no se vea incrementada por la mezcla de recursos de otras fuentes más caras.

Se consideran también programas de capacitación a la banca y a las uniones de crédito para que mejoren sus sistemas de análisis y su personal y adapten su tecnología para atender a estas industrias.

### **Empresas integradoras, mecanismo unificador de pequeños**

La capacidad de competir de los países industrializados en los mercados internacionales no se debe sólo al desempeño de los grandes consorcios. Buena parte de sus logros es resultado de la adecuada actividad de las empresas pequeñas y medianas, que generan una fracción importante de las exportaciones. De acuerdo con información de Nafin, 20% de las estadounidenses son atribuibles a esas compañías, 40% de las de Japón e Italia y 30% de las de Alemania.

Esos países han mejorado la participación de las empresas de ese tamaño mediante instancias coordinadoras que van desde uniones de productores hasta comercializadoras. Captan las necesidades de los mercados, fincan los pedidos, hacen llegar los requerimientos a las empresas, proporcionan tecnología y capacitación y mantienen la red de productores en constante avance.

En México se ha alentado la creación de comercializadoras, las cuales aún no

**L**a capacidad  
de competir  
de los  
industrializados  
no se debe  
sólo al  
desempeño de  
los grandes  
consorcios

---

han logrado transformar a grupos de empresas micro, pequeñas y medianas en entes competitivos. Por ejemplo, se buscó que las grandes cadenas comerciales, como Aurrerá o Comercial Mexicana, actuaran como comercializadoras de sus proveedores, pero los resultados fueron poco destacados.

Además de las comercializadoras, ahora se busca fortalecer el proceso de unión de esfuerzos, mediante un decreto para promover la creación, organización, operación y desarrollo de empresas integradoras (EI) que se publicó el 7 de mayo (véase el "Recuento nacional" de este número).

A diferencia de las comercializadoras, que actúan como negocios independientes de las unidades productivas, las integradoras surgen, son propiedad y dependen de la voluntad de las empresas asociadas o integradas.

Con esta nueva modalidad se espera superar las limitaciones de las pequeñas empresas para negociar volúmenes de ventas, compras, recursos financieros y tecnología, así

como lograr escalas de producción que mejoren su posición competitiva.

### *Qué son y cómo se constituyen*

Las empresas integradoras deben aglutinar unidades productivas de mediano tamaño o menores, para realizar gestiones y promociones que modernicen y amplíen la participación de tales negocios en la economía. Para aprovechar los beneficios que estipula el decreto deben inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras.

Las micro, pequeñas y medianas empresas integradas tendrán participación accionaria (que puede financiar Nafin) y serán usuarias de los servicios que presten las EI. Estas últimas no pueden participar directa o indirectamente en el capital de las empresas asociadas. Su ámbito de acción puede ser nacional, regional, estatal, municipal o local y sólo pueden recibir ingresos por concepto de cuotas y prestación de servicios.

### *Muchos servicios a bajo costo*

De acuerdo con el decreto que se comenta las EI deben proporcionar algunos de los servicios siguientes:

- Tecnológicos, como facilitar el uso sistemático de información técnica especializada, de equipo y maquinaria moderna, de laboratorios científicos y tecnológicos y de personal calificado.
- De promoción y comercialización para aumentar y ampliar la participación de las asociadas en los mercados interno y externo, así como abatir costos de distribución mediante ofertas consolidadas. Estos servicios incluyen estudios de mercado, catálogos promocionales y participación en ferias y exposiciones.
- De diseño e innovación de los productos.
- De subcontratación de productos y procesos industriales que complementen cadenas productivas y apoyen la articulación de diversos tamaños de plantas que promuevan la especialización y la homologación de la producción.
- De promoción del financiamiento en condiciones de fomento para favorecer el cambio tecnológico de productos y

procesos, el equipamiento y la modernización con atención a la capacitación y asesoría técnica, la calidad total y la seguridad industrial y ambiental.

- De actividades comunes, como compras de materias primas, insumos, activos y tecnología, en condiciones favorables, así como servicios administrativos, contables, jurídicos e informáticos, entre otros.

### *Facilidades para nacer, funcionar y crecer*

Las posibilidades de éxito de las empresas integradoras dependen de su capacidad para impulsar el desarrollo de las integradas y del tiempo que dispongan para capacitarse.

El decreto estipula que las integradoras, durante cinco años, pueden acogerse al régimen simplificado (el que les permite no pagar impuestos si mantienen las utilidades en la empresa) y a las reglas que establezca la SHCP, siempre que los ingresos propios de su actividad no rebasen el monto que resulte de multiplicar 500 000 nuevos pesos por el número de socios o 10 millones de nuevos pesos durante el ejercicio.

Las dependencias y entidades de la administración pública tendrán que adoptar medidas que faciliten la creación y operación de las EI y la banca de desarrollo debe instrumentar programas especiales de apoyo.

### *Los resultados, cuestión de tiempo y cultura*

Uno de los problemas de las empresas comercializadoras en México es la falta de una cultura empresarial para la justa evaluación de costos y beneficios. Algunos industriales han señalado que las grandes cadenas comerciales tienden a imponerles sus condiciones. Por ello ven con recelo las iniciativas en las que esas cadenas son precisamente el eje que debería conjuntar los esfuerzos comunes.

Por otra parte, para tales consorcios quizá sea más rentable dedicarse a atender el mercado nacional, que a impulsar la mayor competitividad de sus proveedores. De hecho, si el producto no tiene la calidad y el precio deseados,




*Las micro,  
pequeñas y  
medianas  
empresas  
integradas  
tendrán  
participación  
accionaria y  
usarán los  
servicios de las EI*

esas cadenas recurren a la importación.

Como los avances o fracasos de las EI serán beneficios o pérdidas de la empresa integrada, cabe esperar buenos resultados. Pero será necesaria una intensa labor de promoción con las compañías susceptibles de participar en esa dinámica unificadora de esfuerzos.

Es poco probable que el decreto que se comenta produzca resultados rápidos y espectaculares, pues no será fácil quebrar las barreras mentales. Otras experiencias, como la formación de uniones de crédito y bolsas de materiales, indican que a fin de cuentas los empresarios aprovechan bien esas instancias, pero es difícil enseñarlos, convencerlos.

Por lo pronto ya se constituyó en Xoxtla, Puebla (el 13 de junio) la primera EI, que agrupa a 40 talleres familiares dedicados a la confección de chamarras. Acaso cada día sea más claro que, como nunca, sólo la suma de esfuerzos permitirá a muchas empresas competir, sobrevivir y crecer. 

## **e**LECTRICIDAD

### **Se definen los términos de la participación privada**

Con la publicación del Reglamento de la Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (D.O. del 31 de mayo) se han definido los términos en que los inversionistas privados podrán contribuir a fortalecer la capacidad instalada de generación. Las autoridades buscan dirigir los capitales privados a la construcción de plantas que reduzcan las presiones de la demanda del fluido.

La Semip y la Comisión Nacional para el Ahorro de Energía son las entidades responsables de promover la utilización racional de la electricidad. La primera es la única que puede autorizar las obras para la prestación de este servicio público, así como la importación o exportación de energía eléctrica, cuando así lo aconsejen razones técnicas o económicas, no se afecte el consumo nacional o se aprovechen recursos naturales comunes a México y sus vecinos.

La Comisión Federal de Electricidad (CFE) mantiene su papel preponderante en la administración de la capacidad instalada y en la planeación de los requerimientos futuros. Por ello está obligada a informar mensualmente a la Semip las cantidades de energía eléctrica que se importa, exporta, compra o vende. También es obligatorio formular un programa anual de necesidades de equipos y materiales con estimaciones para los cinco años siguientes.

En el reglamento se establecen también los términos que los urbanizadores deberán respetar en las obras necesarias para suministrar el servicio; se definen los requisitos para proporcionarlo; las normas técnicas a que deben sujetarse suministrador y usuario, y las sanciones por incumplimientos.

#### *Nuevos campos a la inversión privada*

Conforme al ordenamiento, los particulares podrán llevar a cabo las obras necesarias para generar energía eléctrica. Al respecto, se definen varias modalidades de participación privada:

- Plantas de autoabastecimiento para

satisfacer las necesidades de los copropietarios o socios, que sólo pueden utilizarse en los perímetros autorizados por la Semip.

- Plantas de cogeneración, cuando se produzca electricidad junto a vapor u otro tipo de energía térmica secundaria, a partir de fuentes no aprovechadas en los procesos productivos. La electricidad debe destinarse a cubrir las necesidades de los propios establecimientos y los excedentes quedar a disposición de la CFE.

- Generación independiente, por medio de plantas con capacidad mayor a 30 megavatios, exclusivamente para vender a la CFE o exportar.

- Unidades de pequeña producción, de no más de 30 megavatios, cuya generación deberán vender en su totalidad a la CFE a menos que se utilice para el autoabastecimiento de pequeñas comunidades rurales o áreas aisladas sin el servicio.

- Cuando las instalaciones para autoabastecimiento no excedan de 0.5 megavatios no se requiere permiso de la Semip.

La CFE y esa Secretaría vigilarán que los inversionistas cumplan los compromisos asumidos y utilicen materiales y tecnología autorizados.

La intervención privada en la generación de electricidad con fines comerciales abarca la transmisión, transformación y suministro a los respectivos beneficiarios de la misma, según el caso. También pueden importar energía eléctrica para su uso exclusivo.

La CFE debe adoptar medidas para conocer con la mayor precisión los costos desglosados de generación, transmisión y distribución. Ello permitirá determinar qué procesos tienen menor costo y ofrecen mayor estabilidad, calidad y seguridad para la prestación del servicio público, lo que ayudará a las autoridades a decidir acerca de los diferentes proyectos futuros de generación.

#### *Medidas esperadas*

Los empresarios calificaron la nueva Ley del Servicio Público de Energía Eléctrica (D.O. del 23 de diciembre de 1992) como un avance en el proceso desregulador. La CFE y otras entidades paraestatales no pierden importancia en

**L**os particulares podrán llevar a cabo las obras necesarias para generar energía eléctrica

sus responsabilidades de regulación, planeación y vigilancia, pero se abren espacios a la participación de inversionistas privados que apoyarán el cumplimiento de las metas de producción eléctrica.

El reglamento define los términos, los derechos y las obligaciones de quienes deseen participar en esta actividad. Desde que se anunció la Ley, varias empresas dieron a conocer su propósito de invertir en plantas generadoras para dejar de depender de los suministros de la CFE. El Grupo Alfa, por ejemplo, estima que invertirá 800 millones de dólares en cuatro plantas de cogeneración, las cuales se ubicarán en Monterrey, Altamira y Coatzacoalcos.

Otras empresas participarán en proyectos semejantes, pues la cogeneración de electricidad les permitirá ahorrar recursos. De acuerdo con un estudio de la Celanese Mexicana, que dio a conocer *El Economista*, la cogeneración permitiría un ahorro de 30% en relación con el precio actual de la CFE.

La nueva legislación también propicia el saneamiento de la empresa paraestatal. Tan sólo la operación de la planta Carbón II, en Coahuila, por un consorcio integrado por Mission Energy y Grupo Acerero del Norte, con capacidad para 1 400 megavatios, permitirá a la CFE ahorrar o captar inversiones, como se quiera ver, por 1 600 millones de dólares. 