

pulsos

microeconómico

"Hoy, la agenda económica fundamental que tenemos por delante es la eficiencia microeconómica, es la competitividad, es la productividad, empresa por empresa; oficina por oficina; trabajador por trabajador..."

Carlos Salinas de Gortari

COMERCIO EXTERIOR

Claves para una buena exportación

El Bancomext se ha dedicado a promover y fomentar la actividad exportadora en todas sus etapas, mediante programas que han evolucionado de acuerdo con las necesidades del país. Ahora, con la globalización de la economía, los programas de apoyo y difusión del Banco manejan diversos y complejos mecanismos que contribuyen a incrementar la penetración de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

Para apoyar las exportaciones no petroleras el Bancomext realiza un conjunto de actividades orientadas a proporcionar información, asesoría básica, formación técnica

y capacitación a la industria en general, pero especialmente a las pequeñas y medianas empresas que se inician en la exportación o quieren hacer más eficiente su vínculo con el exterior. Estas actividades están a cargo del Centro de Servicios al Comercio Exterior Secofi-Bancomext (CSCE).

El Centro proporciona información estadística sobre productos, mercados, importadores y exportadores, así como información en general relacionada con el comercio internacional.

También ofrece asesoría técnica, comercial y financiera y cursos de formación técnica y capacitación a empre-

sas, cámaras, asociaciones, bancos, consultores, comercializadoras e instituciones de educación superior.

El servicio de información comercial está permanentemente actualizado y cuenta con una biblioteca para negocios con más de 12 000 títulos. La información está clasificada por producto, mercado, país y tema. Si el usuario lo desea la Unidad de Recursos Informativos del Bancomext brinda ayuda especializada en la búsqueda de información mediante criterios combinados sobre directorios de importadores o exportadores nacionales y extranjeros y oportunidades para negocios, entre otros.

Además de la orientación personal, se ofrece un servicio de pregunta-respuesta por medio de su sistema automatizado, dentro y fuera del país. Las empresas y organi-

zaciones pueden canalizar sus preguntas —por fax, correo o correo electrónico— a las direcciones regionales y estatales así como a las consejerías comerciales del Bancomext.

El Instituto de Formación Técnica del CSCE ofrece cursos y programas en diferentes lugares del país sobre temas como los siguientes: marco internacional de la empresa, análisis de la competitividad internacional, formulación del plan de negocios en comercio exterior y formación del precio de exportación, entre otros. Cada curso está respaldado con materiales técnicos, audiovisuales y simulaciones de negocios en computadora. Los participantes pueden tener asesoría y orientación de los instructores para resolver problemas específicos.

La labor de asesoría a las

empresas que desean incursionar en el mercado externo se realiza en dos vertientes: para las que inician y necesitan de los servicios y apoyos que ofrece el Banco y para las empresas exportadoras que requieren orientación específica en materia aduanal, mercados de exportación o prácticas comerciales, entre otros aspectos.

Para ilustrar mejor el tipo de asesoría que proporciona el CSCE a las empresas que empiezan, piénsese en un empresario que no sabe cómo exportar:

Primer paso. Revisar la documentación referente a trámites y dependencias que participan en las operaciones de exportación e importación en México. Determinar el producto y el mercado de exportación.

Segundo paso. Revisar el régimen legal y arancelario de importaciones en el país de destino.

Tercer paso. Con un pedido a la empresa, proceder a formar el precio de exportación y en forma paralela

buscar entre los regímenes comerciales y los programas de fomento al comercio exterior algún programa financiero que cubra las necesidades de la empresa.

Cuarto paso. Proporcionar asesoría legal básica sobre la forma de establecer contratos de compraventa por comisión mercantil. Si la empresa que acude al CSCE no está en el caso ilustrado, los asesores del Centro la ubican en la etapa en que se encuentre y le dan la orientación adecuada.

Además de los servicios del CSCE, el Bancomext realiza actividades de promoción selectiva para apoyar la exportación mediante ferias y misiones comerciales en las que participan las empresas, los vendedores y los compradores de sectores y grupos de productos con ventajas comparativas. También se desarrollan proyectos para promover la venta de productos que ya tienen un mercado.

Como se ve, el empresario tiene un amplio abanico de claves para lograr buenas exportaciones. □

En cuanto a la industria de autopartes, de acuerdo con un análisis sectorial de la casa de bolsa Probursa, las ventas de las empresas que cotizan en bolsa crecieron 5.6% en el primer semestre del año. El grupo lo encabeza Eaton con un aumento de 32.83%; le siguen Spicer con 7.45% y John Deer con 4.23 por ciento.

Si bien los resultados señalados son alentadores, continúan los indicios de desaceleración en la industria de automotores. Hay que tener en cuenta, por un lado, que la recesión de la economía estadounidense puede

afectar gravemente a las empresas de autopartes que tienen al país vecino como principal mercado. Por otro, que las tasas de interés van al alza para desestimular el consumo y disminuir las posibilidades de que un incremento en la demanda provoque mayor inflación.

Si se considera que en los últimos años el descenso de ésta y las bajas tasas de interés contribuyeron a incrementar la demanda de automóviles mediante créditos bancarios, la actual tendencia del costo del crédito podría inhibir las ventas automovilísticas. □

Los desafíos en el sector alimentario

La rama industrial de alimentos, bebidas y tabaco pasa por una etapa difícil en el suministro de algunos insumos y en la distribución de productos. Ello es consecuencia en buena medida del largo proceso de descapitalización del sector agrícola, su principal fuente de insumos. En efecto, primero los precios de garantía representaron un tope para el desarrollo y la modernización del sector. Ahora, a pesar de que los precios de concertación han atenuado el rezago, la superficie irrigada ha disminuido su participación en la cosecha de granos a menos de 30 por ciento.

La apertura comercial demanda un mecanismo de precios más flexible a fin de distribuir los recursos hacia cultivos más rentables y elevar la competitividad de la

industria alimentaria en su conjunto. Las recientes reformas al artículo 27 constitucional permiten que industriales y agricultores trabajen conjuntamente en el establecimiento de empresas agroindustriales.

Pese a que el sector alimentos, bebidas y tabaco vive una época de cambio, participa con 25% del PIB nacional y cuenta con productos como la cerveza y el atún que tienen un importante mercado en el exterior.

Al parecer esa participación de la rama se debe a las importaciones de insumos que le han permitido abastecer el mercado interno. Según datos del Banco de México para el primer semestre del año, el volumen de las compras externas de la rama creció 29% respecto al mismo período del año anterior.

INDUSTRIA

Vaivenes automovilísticos

Una reforma fiscal de 1992 estableció que los automóviles de más de 60 millones de pesos no son deducibles de impuestos. Aunque se esperaba que por tal disposición las ventas del sector disminuirían de manera importante, la Asociación Mexicana de la Indus-

tria Automotriz da cuenta de que en el primer semestre del año las de automóviles crecieron 11.2 por ciento.

La Volkswagen fue la empresa líder, pues su penetración en el mercado creció 23.5%. Le siguieron la Chrysler con 20.3% y la General Motors con 19.5 por ciento.

Perspectivas mineras

Gracias a las reformas a la Ley Minera el capital privado puede participar en las actividades de explotación y exploración. Por ello se espera que se incremente la inversión en la rama y se exploten minerales con más posibilidades en el mercado de futuros. Actualmente la participación de la minería en el PIB es de 1.4%, los minerales metálicos aportan 60% y los no metálicos el resto. En los últimos años esa contribución ha descendido mucho; debido en especial, a la obsolescencia de las plantas y al desplazamiento en el mercado externo de los productos tradicionalmente explotados.

Las perspectivas de inversión se centran en la explotación de metales preciosos, después en los minerales no metálicos y finalmente en los metálicos. De los segundos México cuenta con reservas de aquellos que ofrecen mejores posibilidades en el mercado externo, sobre todo si se considera que cerca de 50% de la producción minera se exporta.

Las posibilidades de inversión privada en el sector no se limitan al capital nacional; las reformas a la ley minera establecen que el capital foráneo podrá participar de acuerdo con la legislación sobre inversiones extranjeras. □

susceptibles de oferta pública y de intermediación en el mercado.

Con esta opción el emisor o vendedor otorga al comprador o tenedor, contra el pago de una prima, el derecho, mas no la obligación, de comprarle o venderle al mismo emisor cierto número de títulos a un precio y plazo preestablecidos.

Para realizar la operación se determina previamente un precio de referencia y se definen los títulos que amparan la opción, a los que se denomina valores o títulos de referencia.

La prima que pague el tenedor de los títulos de referencia normalmente será inferior a su precio de mercado. Los derechos que adquiere se describen en el *warrant*.

El inversionista puede adquirir una opción de compra llamada *call* o una opción de venta (*put*). En términos generales puede decirse que la primera ofrece más posibilidades de ganancia cuando el precio de mercado de las acciones va al alza y la segunda es más redituable cuando baja.

El siguiente ejemplo ilustra una operación de *warrant* en opción de compra: el título de referencia de la empresa Nopales, S.A., tiene un precio de referencia de 9 000 pesos y la prima es de 688 pesos. Si la acción de referencia subió a 11 700 pesos, el inversionista tendría una ganancia de 20.7% (11 700 + 9 000 + 688). Si baja a 6 300 el inversionista perdería sólo el costo de la prima (7.6% del precio de referencia).

En este ejemplo son iguales el precio de referencia y el de mercado. De ahí que el monto de la ganancia o pér-

rida del tenedor esté en función de la diferencia entre el valor de la prima que se pagó por la opción y el precio de referencia.

Pero no es así en todos los casos y conviene aclarar que cuando el precio de referencia de la acción no es igual al de mercado, la diferencia entre ambos, denominada valor intrínseco de la acción, debe ser mayor a la prima para obtener utilidad.

En el ejemplo descrito el tenedor adquirió un título opcional de compra y ganó ante un incremento en el precio de mercado de los títulos. Por el contrario, si hubiese adquirido una opción de venta la disminución del precio de mercado de los títulos le habría dado el derecho de vender al precio de referencia convenido.

Como las opciones minimizan el riesgo y no representan una obligación para el tenedor, se pueden considerar instrumentos de cobertura. Pero también pueden definirse como mecanismos de transferencia de riesgo, puesto que el inversionista que no desea correr el riesgo lo transfiere a otro que sí está dispuesto a asumirlo.

En relación con este aspecto hay dos tipos de inversionistas: el especulador, dispuesto a asumir los riesgos a cambio de expectativas de ganancias extraordinarias, pero también de pérdidas, y el administrador de riesgos, quien prefiere mantener una posición de cobertura que le garantice un riesgo mínimo y una ganancia mucho más moderada con respecto a la del primero.

En un primer momento, las opciones tienen una vigencia de dos años, aunque en el

FINANZAS

Opciones para que reposen las alas del capital

La transformación de las relaciones económicas ha tenido una trascendencia sin precedente. El sector financiero es uno de los que más ha participado en la integración económica mundial con nuevos instrumentos bursátiles que dan mejores condiciones al capital financiero, a fin de que su participación en las economías sea más estable.

Con el fin de dar mayor dinamismo y liquidez al mercado de valores mexicano, a

finales del año pasado la Comisión Nacional de Valores (CNV) y la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa concluyeron el estudio de factibilidad para establecer un mercado de productos derivados. En dicho estudio se recomendó instrumentar en diversas etapas un mercado de opciones iniciando con los llamados *warrants* o títulos opcionales. El 22 de julio de 1992 la Junta de Gobierno de la CNV aprobó las operaciones con esos instrumentos,

futuro la mayoría tendrá plazos mayores. Los emisores pueden ser casas de bolsa, instituciones bancarias y empresas que coticen en la Bolsa Mexicana de Valores.

Durante la vigencia de las opciones la liquidez de los emisores debe ser equivalente a la suma de los precios de referencia de todos sus títulos opcionales. También deben mantener una posición de cobertura mediante la compraventa de títulos de referencia y *warrants* nacionales o extranjeros.

Los tenedores pueden ser personas morales o físicas, nacionales o extranjeras.

Conviene destacar que los tenedores no tienen ninguna clase de derechos corporativos. El régimen fiscal que se les aplica es relativamente sencillo: para una persona moral las pérdidas serán deducibles y las ganancias acumulables; para una física las ganancias están exentas y las pérdidas no son deducibles.

En caso de que se suspendieran las actividades en el piso de remates, las operaciones de *warrants* también se interrumpirían. Si el evento especial, como se le llama, coincide con el vencimiento del plazo de la operación, éste se prolongará al primer día hábil posterior a la suspensión, pero en ningún caso se puede posponer más de cinco días hábiles. De ser así, las operaciones de opciones se liquidarán de acuerdo con la última cotización de los títulos de referencia.

La introducción de productos derivados, del cual forman parte las opciones, fomentará la liquidez en el mercado y por ello le restará volatilidad. La combinación de estos dos elementos tendrá como resultado inmediato un mercado más sólido y por tanto más atractivo para los inversionistas nacionales y extranjeros. En otras palabras, los productos derivados contribuirán a la internacionalización del capital. □

SERVICIOS

Los bits de la competitividad

El manejo rápido y confiable de la información es un factor muy importante para que las empresas incrementen su productividad y rentabilidad. Para ello existen servicios que enlazan a las empresas y los particulares con los centros de información.

Desde noviembre de 1989 el Gobierno federal creó Telecomunicaciones de México

(Telecomm) para atender las necesidades del país en la materia. La cobertura de servicios de este organismo es muy amplia y su infraestructura está en continuo proceso de expansión y mejoramiento.

De la gran variedad de servicios que ofrecen información rápida y oportuna, los futuros usuarios deben seleccionar los que se adecuen

mejor a sus necesidades y presupuesto. Uno de ellos, especialmente apropiado para la pequeña y mediana empresa, es Telepac.

Se trata de una red pública de transmisión de datos ya procesados que ofrece varias opciones en la forma y el envío de la información en 54 ciudades del territorio nacional y 50 países de América, Europa y Asia.

Sus características le permiten satisfacer buena parte de las necesidades de comunicación e información de los usuarios mediante computadoras y terminales.

Se pueden consultar bancos de datos o establecer redes privadas utilizando la red pública para conectar los equipos de cómputo de una empresa.

También cuenta con un servicio de correo electrónico para el envío de información confidencial. En tal caso ésta se deposita en un "buzón electrónico" exclusivo del destinatario, quien la recibe en su computadora. Por supuesto, la clave de acceso a la información sólo es conocida por el usuario.

Otra alternativa es la comunicación directa entre computadoras. En ésta la recepción y el envío de los mensajes se hace a alta velocidad, sin un depósito previo. Es decir, el personal de la empresa recibe la información solicitada sin necesidad de una clave personal.

La transmisión se lleva a cabo en las modalidades síncrona y asíncrona. La primera consiste en el envío de información con intervalos de tiempo precisos y en bloques de caracteres, lo que hace más eficiente y confiable la transmisión de los datos, ya

que prácticamente se elimina la posibilidad de que éstos se empalmen. La segunda modalidad maneja caracteres individuales y no cuenta con intervalos de tiempo perfectamente definidos, por lo cual se incrementa el margen de error y disminuye la eficiencia.

En la actualidad están suscritos a Telepac alrededor de 1 300 usuarios. Para obtener sus servicios se requiere un equipo de cómputo y un módem previamente homologados y certificados por la SCT. Cabe indicar que no todos los equipos de cómputo y módems cumplen con estas condiciones, aun cuando sean de marcas reconocidas. El proveedor del equipo debe cubrir ambos requisitos.

Las vías de comunicación con las que se cubre el servicio son básicamente tres: red telefónica, satélite y enlace con otras redes. No obstante, la red tiene diversas opciones para establecer el enlace; todo depende de las necesidades y del lugar donde se encuentre el usuario.

No obstante el desempeño favorable de este servicio, el acelerado desarrollo tecnológico lo ha obligado a una transformación constante, que en algunos casos ha mermado la capacidad de atención a los usuarios.

El costo del servicio es accesible y está en función de la modalidad de transmisión que se elija, de las opciones seleccionadas y de la intensidad con que se utilice.

El empresario suscrito a este servicio sabe que gana competitividad por la rapidez que da a sus oportunidades de negocios; y cada *bit* (unidad bivalente de respuesta) puede ser crucial. (A.P.E.)