

pulsos

microeconómico

COMERCIO EXTERIOR

Una tarjeta para no tronarse los dedos

El exportador que desea introducirse con éxito en los mercados externos o seguir compitiendo en ellos debe cuidar aspectos muy diversos. Uno de los más importantes es cumplir con los plazos de entrega pactados.

Sin embargo, es común que los proveedores del exportador o éste se enfrenten a problemas de liquidez y carencia de capital de trabajo (lo que puede trastornar todo el esfuerzo

exportador) o a la falta de un financiamiento adecuado (lo que puede marcar la diferencia entre un negocio rentable y otro con pérdidas).

El Bancomext cuenta con un instrumento financiero dirigido a apoyar los requerimientos de capital de trabajo de los exportadores directos, indirectos y potenciales en los sectores y potenciales en los sectores que el propio Banco ha definido como susceptibles de apoyo: la tarjeta "Exporta".

El interesado en este mecanismo financiero debe abrir una línea de crédito y una cuenta de cheques en cualquier institución bancaria comercial. Las disposiciones de crédito se hacen mediante dicha cuenta y los recursos pueden destinarse a la producción, acopio, servicios y conservación de materias primas o bien para el almacenaje de productos ya elaborados.

El crédito más alto que se otorga con este instrumento es de cinco millones de dólares. El beneficiario deberá rembolsar el capital más los intereses en un plazo de 90 días o en pagos mensuales durante un año. La vigencia del crédito se

inicia en una fecha de corte previamente asignada por la institución crediticia.

La tarjeta tiene validez por un año y es prorrogable por períodos iguales. Para renovarla se debe comprobar que el valor de las ventas de los bienes exportables equivale al total de las sumas financiadas.

El monto que se solicita para la renovación se calcula con base en las exportaciones directas e indirectas y conforme a las ventas realizadas en el mercado interno durante el último ejercicio fiscal dividido entre cuatro.

La tarjeta "Exporta" tiene grandes ventajas con respecto a otros instrumentos finan-

cieros. Una vez autorizado el crédito el financiamiento se otorga de inmediato, tiene cobertura nacional y su uso no está restringido a establecimientos específicos. El empréstito puede hacerse en dó-

lares o moneda nacional de acuerdo con las necesidades del usuario. La tarjeta Exporta también facilita el acceso a los recursos de otros productos financieros del Banco Nacional de Comercio Exterior. □

INDUSTRIA

La construcción, palanca del crecimiento

En el curso de este gobierno la industria de la construcción se ha comportado como una rama motor de las otras actividades económicas.

De acuerdo con cifras de la SHCP, contenidas en los Criterios Generales de Política Económica, hasta agosto esta industria tuvo un crecimiento acumulado cercano a 7%. En comparación, el PIB sólo aumentó 2.8%, la producción manufacturera 1.7% y la minería 1.8 por ciento.

Varios factores propiciaron ese comportamiento. Destaca, por la respuesta que han dado los inversionistas privados, la concesión de un alto porcentaje de obras públicas (carreteras, plantas eléctricas y, en general, construcción de infraestructura) en condiciones de alta rentabilidad.

Asimismo, resalta que, a diferencia de otros años, en algunas ramas industriales se realizan inversiones en construcción, lo que, aunado al interés de las autoridades por fomentar la edificación de viviendas, constituyen importantes factores de demanda.

Finalmente, vale destacar el elemento que hizo posible que esas necesidades se concretaran en obras: el financiamiento. La construcción es una de las actividades que se ha beneficiado en mayor medida del otorgamiento de crédito.

La construcción formal, la de mayores incrementos

En la encuesta que el INEGI realiza entre las empresas constructoras se indica que en el período enero-mayo de 1992 el valor total de la producción de ese grupo de empresas del sector formal creció 29% con respecto al mismo período del año anterior. Los segmentos que en mayor medida contribuyeron a este resultado fueron otras construcciones (139%), transporte (29%) y edificación (25.4%), todos orientados al levantamiento de infraestructura.

En la distribución entre obra pública y privada, hasta mayo de 1992 se observó una variación favorable a la segunda. Su participación en el valor total de la producción pasó de 26.4% en enero-mayo de 1990, a 28.9% en 1991, y a 31.7% en 1992. Si bien el INEGI no aclara cómo considera las obras concesionadas, cabe suponer que esa misma distribución, suponiendo que son privadas, destacaría más la importancia de esta participación.

En lo que se refiere a ocupación, el número de obreros y empleados creció de un promedio de 447 562 personas en los primeros cinco meses de 1991 a 516 462 en el mismo período del año siguiente.

A su vez, casi no varió la

cantidad de empresas activas, de modo que, a semejanza del primer semestre de 1991, equivalen a 82% del total. En cambio, creció la proporción de empresas desaparecidas, de 1.4% en 1991 a 2.2% este año, que podría explicarse por alianzas o uniones entre las constructoras o quizá por las difíciles condiciones crediticias en las que han tenido que trabajar, en general, las empresas medianas y pequeñas del país.

La construcción, prioridad financiera y rentable

De acuerdo con cifras del Banco de México, en los tres años de este sexenio, hasta mayo de 1992, la participación de la industria de la construcción en el total de crédito otorgado por la banca comercial y de desarrollo aumentó de 1.8 a 6.3 por ciento, con un crecimiento real de 310 por ciento.

Es probable que ese comportamiento sufra algunas modificaciones en los próximos meses. Algunos especialistas suponen que el programa de autopistas concesionadas está cerca de alcanzar sus límites financieros.

Se calcula que hasta ahora se han invertido 4 575 millones de dólares: 1 290 los concesionarios, 1 040 el Gobierno y 2 245 la banca y las casas de bolsa (en forma de financiamiento). Sin embargo, aún hay necesidades que obligan a buscar nuevos recursos. Desafortunadamente éstos no se podrán obtener en el mercado interno, a menos que se pague un interés muy alto. Al respecto, los constructores tienen presente la decisión de las autoridades de bajar la inflación a un dígito, razón por la cual se ha contraído el crédito al aumentar las tasas de interés.

Se ha comenzado a colocar papeles en los mercados

foráneos, teniendo como respaldo las obras concesionadas. Si bien en estos momentos las tasas de interés internacionales son más bajas, también es cierto que se podrían modificar ante la evidente e inevitable competencia por captar recursos en los mercados internacionales.

Está en estudio un mecanismo para captar nuevos recursos del exterior, como una forma de comprometer a la iniciativa privada en la administración de carreteras. Consiste en que Caminos y Puentes Federales de Ingresos concesionaría los mil kilómetros de carreteras que tiene en operación a cambio de aportaciones económicas equivalentes a los ingresos previstos por cuotas durante 15 años. Las autoridades suponen que de esta manera podrían captar 3 500 millones de dólares.

Esa situación podría repercutir en las perspectivas de la industria de la construcción. A pesar de que se abren nuevos e importantes campos a la inversión, los recursos disponibles son limitados. Si continuaran fluyendo los capitales foráneos a bajo costo, existe otro elemento que podría limitar la recuperación de la inversión y la continuación de la modalidad de obra concesionada: el mercado interno.

Hasta ahora, la industria de la construcción pudo captar recursos crediticios gracias a que se programó una recuperación garantizada en las obras concesionadas.

Se han logrado captar grandes volúmenes de capital debido a las elevadas tarifas que pagan los usuarios. Pero, al parecer, algunas de las nuevas carreteras no satisfacen el aforo mínimo para recuperar la inversión en el corto plazo, lo que repercute en las posibilidades de recuperación del capital. Si se consideran un

mercado interno deprimido y la dificultad de transferir costos a los consumidores, debido al PECE, los transportistas optan por las vías más baratas, aunque sean más lentas.

Efecto multiplicador en la economía

De acuerdo con los datos del INEGI, hasta mayo el valor de las compras de materiales en el sector formal de la construcción creció 27.4%. Esto ha permitido a otras ramas contar con un mercado de firme crecimiento. El comportamiento de la industria constructora ha significado un importante estímulo a la producción de insumos, aunque no todas las ramas y empresas han podido aprovecharlo.

Evidentemente, una de las ramas que sí lo ha hecho es la del cemento. De acuerdo con el Banco de México, hasta septiembre la producción de esa rama llegó a 20.1 millones de toneladas, 7% más que en el mismo período de 1991.

La fuerte demanda interna generada por la industria de la construcción sirvió de alivio para la del cemento, que tuvo que restringir sus exportaciones a Estados Unidos por las medidas proteccionistas aplicadas por ese país.

Otra rama en la que la construcción tiene efectos inmediatos es la siderúrgica, que poco a poco ha recuperado su ritmo de producción. Aun tomando en cuenta que las cifras de la balanza comercial muestran un acelerado crecimiento de la competencia foránea, hasta octubre la fabricación de acero habla crecido casi 5 por ciento.

Entre otros bienes que han mejorado su producción apoyados en el mercado interno, se encuentra el yeso: la misma se incrementó 24% en el pri-

mer semestre de este año, hasta sumar 1.24 millones de toneladas.

En cuanto a los productos cerámicos y sanitarios, los datos de Interceramic y Lamosa dan cuenta de aumentos en ventas superiores a 20%, en tanto que sus utilidades mejoraron en 254 y 326 por ciento, respectivamente.

Supuestos para el futuro

Ahora que han comenzado a aparecer señales que podrían debilitar la construcción de obra concesionada, también se han anunciado medidas que impulsarán al conjunto de la construcción como industria. Es el caso del programa de fomento y desregulación de la construcción de vivienda, que anunció recientemente la Sedesol. En él se considera necesario tomar medidas para facilitar el financiamiento, la compra de materias primas y la tramitación de la propiedad, factores que encarecieron la construcción de casas habitación.

De concretarse el programa, la demanda de construcción recibirá otro importante estímulo y la industria nuevamente tendrá un papel destacado en el crecimiento de la economía.

En lo que se refiere al suministro de insumos, vale señalar que en general las empresas nacionales, con excepción de las siderúrgicas, no sólo están en condiciones de conservar su porción del mercado interno, sino incluso de ganar posiciones en el exterior y mantener precios competitivos. Es el caso, por ejemplo, de las empresas que elaboran derivados de minerales no metálicos, desde cemento y cal hasta muebles sanitarios y baldosas.

Por otra parte, todas las empresas fabricantes de su-

ministrados están realizando inversiones que, tarde o temprano, les permitirán elevar su competitividad.

Si bien este proceso no se concretará en el corto plazo, la importación subsanará las necesidades de suministros, como ha sucedido desde el inicio de la apertura. Por esa razón, mientras las empresas

alcanzan sus objetivos de productividad y el mercado interno continúa siendo atractivo, es de suponer que las importaciones seguirán siendo cuantiosas.

De cualquier modo, la industria de la construcción se proyecta como palanca del crecimiento económico en los próximos años. □

FINANZAS

¿Cuánto cuesta el factoraje?

Una evaluación acertada de los costos de cualquier operación siempre es importante para mantener sanas las finanzas de las empresas. Como ya se indicó en este espacio, el factoraje financiero es una buena opción para obtener liquidez inmediata.¹ Sin embargo, su costo exige tomar en cuenta algunos conceptos que permitan medir la rentabilidad de una operación de esta naturaleza.

Es pertinente señalar que aunque dichos conceptos se refieren a las operaciones más comunes en México, el factoraje con recurso y a proveedores, pueden servir de referencia para calcular el costo de otras modalidades.

Según el tipo de operación, el anticipo puede ser de 80 a 100 por ciento. A éste se le descuenta una cantidad por las cuentas adquiridas, los honorarios por custodia, administración y gestión de cobranza, el análisis del crédito y la cobertura en caso de que no

se pueda cobrar.

Como en toda operación de compraventa existe el riesgo de que haya devoluciones, descuentos o ajustes; el intermediario, o empresa factor, retiene un porcentaje del total de la cartera. Ese remanente, como se le llama, se rembolsa una vez que se recupera el valor total de la cartera.

Para ilustrar el costo promedio de una operación de factoraje con recurso supóngase que la fábrica de tornillos La Cuerda Encantada vende sus cuentas por cobrar a una empresa factor. El valor de esa cartera es de 100 000 pesos y el plazo de vencimiento, de 45 días. Cabe recordar que el descuento se determina con base en la tasa de Cetes a 28 días más 14 puntos.

Valor nominal	100 000
Menos remanente	10 000
Pago parcial	90 000
Menos el descuento ¹	3 712
Menos los honorarios (1% de 100 000)	1 000
Pago efectivo anticipado	85 288

1. Equivalente a $(13\% + 14\%) (90 000) (45d/360d)$

Si no hubo devoluciones ni

descuentos, se rembolsa el remanente:

	85 288
	+ 10 000
Pago total	= 95 288

Supóngase ahora que la misma empresa de tornillos recurre al factoraje a proveedores y tiene cuentas por pagar que ascienden a 100 000 pesos, suma que la empresa factor paga a los proveedores de La Cuerda Encantada y cobrará a ésta en un plazo de 60 días.

En esta modalidad el descuento se calcula con base en la tasa de Cetes a 28 días más 8 puntos. Por sus características, no se cobran los honorarios ni se retiene el remanente.

Valor nominal	
de la compra	100 000
Más el descuento ¹	4 490
Pago total del cliente a la empresa factor	104 490

1. 100 (19% + 8%)(60d/360d).

En cualquier operación de factoraje, la empresa factor solicita los estados financieros de los dos últimos cierres de ejercicio social, de preferencia dictaminados, así como los estados financieros recientes. En ambos casos, con relaciones analíticas de las principales cuentas colectivas de proveedores, clientes y préstamos bancarios, entre otros. Además solicita las escrituras, poderes y actas de asamblea donde se propongan modificaciones a los estatutos o al capital de la sociedad.

Cabe insistir en que los ejemplos señalados se hicieron con base en promedios de las transacciones más usuales. Por ello debe tenerse en cuenta que en una operación concreta puede haber cambios en el monto del remanente, del descuento, etc., según el cliente, la política de la empresa factor y el tamaño de la cartera, entre otras circunstancias. □

caciones, que permite ofrecer servicios de valor agregado, consiste en sistemas de transmisión por satélite, nuevos materiales, multiplexores, sistemas de computación y otros equipos interconectados.

Las telecomunicaciones han pasado por varias etapas tecnológicas en las que se ha ampliado la gama de servicios. Desde la década de los ochenta, la tecnología digital ha sustituido el equipo mecánico y las fibras ópticas a los hilos de cobre. Con la digitalización se ha multiplicado la variedad de los servicios de valor agregado: redes de datos, videotexto y correo electrónico, entre otros.

Esta fase tiene dos características: la convergencia de los servicios, pues todos se pueden prestar mediante el mismo medio de registro y transmisión, y la posibilidad de que muchos usuarios compartan los mismos canales de transmisión.

Pese a las grandes ventajas que ofrecen los servicios de valor agregado y la incorporación de avanzadas tecnologías, los países en desarrollo están en la disyuntiva de ampliar su red de servicios básicos o invertir sus escasos recursos en infraestructura para prestar servicios de valor agregado.

Como se puede observar, no obstante la diferencia que México presenta frente a sus socios comerciales, desde 1989 su red telefónica ha experimentado un crecimiento importante.

Personas por aparato

	Estados		
	México	Unidos	Canadá
1989	9	1.3	1.3
1990	8	n.d.	n.d.
1991	7	n.d.	n.d.

Adicionalmente hay que considerar el servicio de tele-

fonía celular (250 000 usuarios en 80 ciudades), la radiotelefonía móvil y los satélites. Se debe considerar que éste es un momento de transición tecnológica, y que la telefonía nacional está incorporando el sistema de fibra óptica. Con 25 kg de ese material se transmite el mismo número de mensajes telefónicos que con una tonelada de alambre de cobre, y la producción de esa primera cantidad demanda no más de 5% de la energía necesaria para fabricar una tonelada de cobre.

Es indudable que las telecomunicaciones digitales aportan grandes ventajas a la economía. Sin embargo, México tendrá que hacer un gran esfuerzo para alcanzar la capacidad de desarrollarlas. Un ejemplo destacado es el proyecto denominado Sistema Columbus II que consiste en la construcción, por iniciarse en agosto de 1993, de un sistema de cable submarino de fibra óptica. Teléfonos de México encabeza, como socio mayoritario, el proyecto que han emprendido 58 empresas de 41 países. Destacan Telefónica de España; American Telephone and Telegraph, de Estados Unidos; Italcable de Italia, y la Companhia Portuguesa Radio Marconi. Su extensión será de 12 200 km, con capacidad para 23 000 canales telefónicos que permitirán transmitir 90 000 conferencias simultáneas.

Ese desarrollo requiere de una industria de la informática muy avanzada tecnológicamente que permita extender la red de los servicios básicos en forma global y homogénea.

De esta manera, los agentes productivos podrán beneficiarse de los servicios de valor agregado aprovechando estos modernos hilos de Ariadna, sin tener que enfrentarse al Minotauro del desplazamiento.

(MAP)

TELECOMUNICACIONES

Los modernos hilos de Ariadna

En la evolución económica mundial ha sido fundamental el papel desempeñado por el sector de los servicios. Es uno de los más dinámicos e importantes para los principales actores del comercio mundial e, incluso, algunos estudiosos afirman que el desarrollo de ciertos servicios ha amortiguado la crisis del sistema económico internacional.

En los países industrializados la contribución de los servicios a su desarrollo ha sido crucial en el encadenamiento de las fases productivas industriales. La telemática y la incorporación de complejas y

refinadas tecnologías ya son vitales para la competitividad internacional de las empresas.

Las compañías de servicios están ampliando el ámbito de sus operaciones y adquieren una posición dominante en las ramas interrelacionadas, que suelen ser aquellas en las que se pueden utilizar los mismos recursos humanos y telemáticos.

En el campo de las telecomunicaciones este fenómeno es muy claro. Del servicio básico que es la telefonía se han derivado los ampliados o de valor agregado. La tecnología incorporada a las telecomuni-