

**UNIVERSIDAD AUTONOMA
METROPOLITANA
CASA ABIERTA AL TIEMPO**

UNIDAD: IZTAPALAPA.

DIVISION: C S H.

CARRERA: CIENCIA POLITICA.

**TITULO: LAS RELACIONES EXTERIORES DE MÉXICO:
DEMASIADO CERCA DE ESTADOS UNIDOS
Y MUY LEJOS DE EUROPA.**

FECHA: NOVIEMBRE DE 2005.

ALUMNO: ALEJO VIVEROS JUAN CARLOS.

MATRICULA: 90227680.

ASESOR: DR. PEDRO F. CASTRO MARTINEZ.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Pedro F. Castro Martínez', with a large, sweeping flourish at the beginning.

INDICE

INTRODUCCIÓN.

CAPITULO I. ANTECEDENTES, ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO.

1.1. GENERALIDADES.

1.1.2. CRITERIOS DE ESTRATIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.

1.1.3. EMPRESA FAMILIAR DONDE EL PROPIETARIO ES EL ADMINISTRADOR.

1.1.4. TECNOLOGÍA DEPENDIENTE DE UN SOLO HOMBRE.

1.2. VISIÓN PARCIAL DE LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN AL NEGOCIO.

1.2.1. INSUFICIENTE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS.

1.2.2. SISTEMAS DE INFORMACIÓN INTERNA INSUFICIENTES.

1.2.3. PROCESOS PRODUCTIVOS Y DE COMERCIALIZACIÓN SIMPLES.

1.2.4. ELEVADA ROTACIÓN DE SU REDUCIDO CAPITAL.

1.3. PROBLEMAS COMUNES DE LAS EMPRESAS.

1.3.1. PROBLEMAS DE LIQUIDEZ.

1.3.2. DESCONOCIMIENTO DE APOYOS FINANCIEROS PARA LA EMPRESA.

1.3.3. MANEJO DEFICIENTE DE SU REGIMEN FISCAL Y LABORAL.

1.3.4. FUERTES DEFICIENCIAS PARA EXPORTAR.

1.3.5. LIMITADO ACCESO AL CREDITO BANCARIO.

1.4. CONCEPTO DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

1.4.1. IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO.

1.4.2. IMPORTANCIA SOCIAL.

1.4.3. IMPORTANCIA ECONÓMICA.

1.4.4. FUNCIÓN DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DESARROLLO DEL PAÍS.

1.4.5. CAUSAS QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO DE LAS

EMPRESAS.

1.5. PERFIL DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO.

1.5.1. PERFIL DE LOS EMPRESARIOS MEXICANOS.

1.5.2. PERFIL DE LOS TRABAJADORES MEXICANOS.

CAPITULO II. INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1. ANTECEDENTES.

2.2. PANORAMA Y PERSPECTIVAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

2.3. APOYO FINANCIERO.

2.4. INSTITUCIONES DE APOYO.

2.4.1. BANCOMEX.

2.4.2. NAFIN.

2.5. PROGRAMAS DE FOMENTO.

2.5.1. PROMYP.

2.5.2. DESARROLLO TECNOLÓGICO.

2.5.3. MODERNIZACIÓN.

2.5.4. ELEMENTOS ADICIONALES PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

CAPITULO III. ACUERDOS INTERNACIONALES RELATIVOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1. EL GATT.

3.1.1. ANTECEDENTES.

3.1.2. FUNCIONES.

3.1.3. LOGROS Y ALCANCES DEL GATT.

3.1.4. APERTURA COMERCIAL : ENTRADA DE MÉXICO AL GATT.

3.1.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA APERTURA COMERCIAL.

3.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (TLC).

3.2.1. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.2.2. OBJETIVO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.2.3. BLOQUES COMERCIALES.

3.2.4. ACUERDOS COMERCIALES.

3.2.5. TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES.

3.3. ACUERDO DE PREFERENCIAS COMERCIALES.

3.3.1. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.

3.3.2. UNIÓN ADUANERA.

3.3.3. MERCADO COMÚN.

3.3.4. UNIÓN ECONÓMICA.

3.3.5. PRINCIPIOS RECTORES DEL TLC.

3.4. DISPOSICIONES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.4.1. COMERCIO DE BIENES.

3.4.2. TRATO NACIONAL.

3.4.3. ACCESO A MERCADOS.

3.4.4. REGLAS DE ORIGEN.

3.4.5. ADMINISTRACIÓN ADUANERA.

3.5. DISPOSICIONES GENERALES APLICABLES AL COMERCIO DE BIENES, SERVICIOS E INVERSIÓN.

3.5.1. NORMAS

3.5.2. PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

3.5.3. SALVAGUARDAS.

CAPITULO IV. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y SUS EFECTOS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

4.1. INTRODUCCIÓN.

4.1.2. IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

4.1.3. REGLAS DE ORIGEN.

4.1.4. COSTO DE CAPITAL.

4.1.5. TRANSPORTE.

4.2. COMERCIO.

4.2.1. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.

4.2.2. SERVICIOS.

4.2.3. ADMINISTRACIÓN ADUANERA.

4.2.4. INVERSIÓN EXTRANJERA.

**4.2.5. PRÁCTICAS DESLEALES, SALVAGUARDAS Y SOLUCIONES
DE CONTROVERSIA.**

CAPITULO V. OPORTUNIDADES SECTORIALES.

5.1. INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN.

5.1.2. INDUSTRIA DE AUTOPARTES.

5.1.3. SECTOR PLÁSTICOS.

5.1.4. SECTOR AGROINDUSTRIAL.

5.1.5. MUEBLES.

**5.2. COMO PREPARARSE PARA EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO.**

5.2.1. INFORMACIÓN.

5.2.2. INTEGRACIÓN.

5.2.3. CAPACITACIÓN.

5.2.4. APOYOS.

5.2.5. MODERNIZACIÓN.

5.2.5.1. ADAPTACIÓN.

CONCLUSIONES.

INTRODUCCIÓN.

CAPITULO I. ANTECEDENTES, ESTRUCTURA Y EVOLUCIÓN DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO.

1.1. GENERALIDADES.

1.1.2. CRITERIOS DE ESTRATIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.

1.1.3. EMPRESA FAMILIAR DONDE EL PROPIETARIO ES EL ADMINISTRADOR.

1.1.4. TECNOLOGÍA DEPENDIENTE DE UN SOLO HOMBRE.

1.2. VISIÓN PARCIAL DE LOS PROBLEMAS QUE AFECTAN AL NEGOCIO.

1.2.1. INSUFICIENTE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS.

1.2.2. SISTEMAS DE INFORMACIÓN INTERNA INSUFICIENTES.

1.2.3. PROCESOS PRODUCTIVOS Y DE COMERCIALIZACIÓN SIMPLES.

1.2.4. ELEVADA ROTACIÓN DE SU REDUCIDO CAPITAL.

1.3. PROBLEMAS COMUNES DE LAS EMPRESAS.

1.3.1. PROBLEMAS DE LIQUIDEZ.

1.3.2. DESCONOCIMIENTO DE APOYOS FINANCIEROS PARA LA EMPRESA.

1.3.3. MANEJO DEFICIENTE DE SU REGIMEN FISCAL Y LABORAL.

1.3.4. FUERTES DEFICIENCIAS PARA EXPORTAR.

1.3.5. LIMITADO ACCESO AL CREDITO BANCARIO.

1.4. CONCEPTO DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

1.4.1. IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO.

1.4.2. IMPORTANCIA SOCIAL.

1.4.3. IMPORTANCIA ECONÓMICA.

1.4.4. FUNCIÓN DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DESARROLLO DEL PAÍS.

1.4.5. CAUSAS QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS.

1.5. PERFIL DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO.

1.5.1. PERFIL DE LOS EMPRESARIOS MEXICANOS.

1.5.2. PERFIL DE LOS TRABAJADORES MEXICANOS.

CAPITULO II. INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1. ANTECEDENTES.

2.2. PANORAMA Y PERSPECTIVAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

2.3. APOYO FINANCIERO.

2.4. INSTITUCIONES DE APOYO.

2.4.1. BANCOMEX.

2.4.2. NAFIN.

2.5. PROGRAMAS DE FOMENTO.

2.5.1. PROMYP.

2.5.2. DESARROLLO TECNOLÓGICO.

2.5.3. MODERNIZACIÓN.

2.5.4. ELEMENTOS ADICIONALES PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

CAPITULO III. ACUERDOS INTERNACIONALES RELATIVOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1. EL GATT.

3.1.1. ANTECEDENTES.

3.1.2. FUNCIONES.

3.1.3. LOGROS Y ALCANCES DEL GATT.

3.1.4. APERTURA COMERCIAL : ENTRADA DE MÉXICO AL GATT.

3.1.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA APERTURA COMERCIAL.

3.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ (TLC).

3.2.1. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.2.2. OBJETIVO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.2.3. BLOQUES COMERCIALES.

3.2.4. ACUERDOS COMERCIALES.

3.2.5. TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES.

3.3. ACUERDO DE PREFERENCIAS COMERCIALES.

3.3.1. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.

3.3.2. UNIÓN ADUANERA.

3.3.3. MERCADO COMÚN.

3.3.4. UNIÓN ECONÓMICA.

3.3.5. PRINCIPIOS RECTORES DEL TLC.

3.4. DISPOSICIONES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.4.1. COMERCIO DE BIENES.

3.4.2. TRATO NACIONAL.

3.4.3. ACCESO A MERCADOS.

3.4.4. REGLAS DE ORIGEN.

3.4.5. ADMINISTRACIÓN ADUANERA.

3.5. DISPOSICIONES GENERALES APLICABLES AL COMERCIO DE BIENES, SERVICIOS E INVERSIÓN.

3.5.1. NORMAS

3.5.2. PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

3.5.3. SALVAGUARDAS.

CAPITULO IV. LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA Y SUS EFECTOS EN EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

4.1. INTRODUCCIÓN.

4.1.2. IMPORTANCIA DE LA INDUSTRIA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

4.1.3. REGLAS DE ORIGEN.

4.1.4. COSTO DE CAPITAL.

4.1.5. TRANSPORTE.

4.2. COMERCIO.

4.2.1. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO.

4.2.2. SERVICIOS.

4.2.3. ADMINISTRACIÓN ADUANERA.

4.2.4. INVERSIÓN EXTRANJERA.

**4.2.5. PRÁCTICAS DESLEALES, SALVAGUARDAS Y SOLUCIONES
DE CONTROVERSIAS.**

CAPITULO V. OPORTUNIDADES SECTORIALES.

5.1. INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN.

5.1.2. INDUSTRIA DE AUTOPARTES.

5.1.3. SECTOR PLÁSTICOS.

5.1.4. SECTOR AGROINDUSTRIAL.

5.1.5. MUEBLES.

**5.2. COMO PREPARARSE PARA EL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO.**

5.2.1. INFORMACIÓN.

5.2.2. INTEGRACIÓN.

5.2.3. CAPACITACIÓN.

5.2.4. APOYOS.

5.2.5. MODERNIZACIÓN.

5.2.5.1. ADAPTACIÓN.

CAPITULO VI. SITUACIÓN ACTUAL.

CONCLUSIONES.

BIBLIOGRAFIA.

INTRODUCCION

El presente trabajo consiste debatir sobre la diversificación de las relaciones exteriores de México, en el que generalmente los diplomáticos mexicanos están a favor de reducir la vulnerabilidad de México dentro de la relación de interdependencia con E.U.

Primeramente tenemos que analizar las diferentes posturas del debate en torno a la diversificación, tales como; fortalecer la soberanía, fortalecer el diálogo político, liberar el comercio e impulsar los mecanismos de cooperación con otras naciones y regiones extracontinentales y legitimar el poder doméstico para no perder las bases de apoyo a la ideología revolucionaria.

Hablaremos también que es para México tener una legitimación interna, el significado de la diversificación, del por qué es una estrategia para el país legitimar al régimen que gobierna. Que ante las pocas posibilidades en México de que se logre una diversificación económica, a lo largo de este trabajo se intentará averiguar por que sigue insistiendo el gobierno mexicano en diversificar o en reducir lo que algunos llaman una dependencia excesiva del mercado de los E.U.

La hipótesis que aquí se formuló es que el gobierno necesita legitimarse internamente y por esta razón utiliza la retórica de la diversificación, misma que han utilizado todos los gobiernos revolucionarios.

El resto de esta tesina está estructurada por el capítulo II, donde la intención es mostrar la interacción entre la política interna y externa de México, debido a que una práctica recurrente de los gobiernos posrevolucionarios ha sido utilizar a los objetivos de política exterior como elemento de legitimidad. Dentro de estos objetivos de política exterior que buscaban la independencia de México del exterior, siempre ha estado incluida la estrategia de la diversificación de las relaciones exteriores mexicanas, aunque los resultados han sido poco alentadores. Para demostrar el poco éxito de esta estrategia, en el capítulo III además de mostrar la relación tan intensa que México ha mantenido con Estados Unidos, también se presenta la relación que México ha sostenido con el otro gran actor del escenario mundial: Europa y en concreto la Unión Europea.

Con lo anterior lo importante es entender la gran diferencia en intensidad e importancia que tienen estas relaciones bilaterales para México.

Con la Unión Europea, México dista mucho de llegar a un grado de interdependencia como el que mantiene con su vecino del norte, la relación entre los europeos y mexicanos no es tan estratégica como la mexicano-estadounidense.

**CAPITULO 1. ANTECEDENTES,HISTORIA,ESTRUCTURA Y
EVOLUCIÓN DE LA MICRO,PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN MÉXICO.**

**1.1. ANTECEDENTES DE LA INDUSTRIA DE TRANSFORMACIÓN
EN MÉXICO.**

1.1.1. GENERALIDADES.

**1.2. CONCEPTO Y CARACTERISTICAS DE MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA.**

1.2.1. CRITERIOS DE ESTRATIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS.

**1.2.2. IMPORTANCIA DE LA MICRO,PEQUEÑA Y MEDIANA
EMPRESA EN MÉXICO.**

**1.2.3. IMPORTANCIA SOCIAL Y ECONÓMICA DE LAS EMPRESAS
EN MÉXICO.**

1.2.4. FUNCIÓN DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN EL DESARROLLO DEL PAÍS.

1.3. PERFIL DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO.

1.3.1. PERFIL DE LOS EMPRESARIOS MEXICANOS.

1.3.2. PERFIL DE LOS TRABAJADORES MEXICANOS.

1.3.3. PANORAMA Y PERSPECTIVAS DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

1.4. PRINCIPALES PROBLEMAS QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS.

1.4.1 DESCONOCIMIENTO DE APOYOS FINANCIEROS PARA LA EMPRESA.

1.4.2. PROBLEMAS DE LIQUIDEZ.

1.4.3. ELEVADA ROTACIÓN DE SU REDUCIDO CAPITAL.

1.4.4. SISTEMAS DE INFORMACIÓN INTERNA INSUFICIENTES.

1.4.4.1. INSUFICIENTE CAPACITACIÓN Y DESARROLLO DE RECURSOS HUMANOS.

1.4.4.2. FUERTES DEFICIENCIAS PARA EXPORTAR.

1.4.4.3. LIMITADO ACCESO AL CRÉDITO BANCARIO.

1.1.1. CONCEPTO DE MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

Son aquellas en las cuales la propiedad del capital se identifica con la dirección efectiva y responde a unos criterios dimensionales ligados a unas características de conducta y poder económico.

Son tomados en cuenta tres rasgos principales:

- a) Un capital social repartido entre unos cuantos socios.
- b) Una autonomía real de financiamiento.
- c) Un nivel de desarrollo óptimo.

La Asociación de Empresas Pequeñas define a la empresa pequeña como “aquella que posee el dueño en plena libertad, manejada autónomamente y que no es dominante en la rama en que opera”.

La Secretaría de Hacienda y Crédito Público dice que son “aquellas empresas cuyos ingresos acumulables en su ejercicio inmediato anterior no sean superiores a N\$ 20,000.00, pero tampoco inferiores a N\$ 1, 500.00”.

1.1.2. IMPORTANCIA DE LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN MÉXICO.

La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa en nuestro país radica en que más del 95% de todas las empresas del país pertenecen a esta clasificación con relación al ámbito empresarial nacional. (cita)

() Rodríguez Valencia, Como Administrar P. y M. E., pag. 20.

Estas empresas proporcionan más de la mitad de todos los empleos del país, incluyendo actividades que no son comerciales. La micro, pequeña y mediana empresa, es donde se generan con frecuencia nuevos productos, nuevas ideas, nuevas técnicas y por lo tanto una nueva manera de hacer las cosas. Representan un ámbito al que se le tiene que prestar ayuda y un estímulo, con el propósito de disminuir los fracasos innecesarios.

1.1.3. IMPORTANCIA SOCIAL.

La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa también es de carácter social, ya que incorporó fuerza de trabajo al sector manufacturero, que procede del agromexicano, lo que contribuyó a crear y capacitar la mano de obra.

1.1.4. IMPORTANCIA ECONÓMICA.

En nuestro país, la industrialización destacó con industrias como la textil, alimentos, muebles de madera, productos químicos, etc. La importancia de la micro, pequeña y mediana empresa no sólo se puede medir por el número de establecimientos, sino también por el capital invertido, por el valor de su producción, por el valor agregado, por las materias primas que utilizan, por el capital fijo, por los empleos que se generan y por la capacidad de compra que dan a la población trabajadora mediante los sueldos y salarios.

1.1.5. FUNCIÓN DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN EL DESARROLLO DEL PAÍS.

El activo de las diversas empresas, está constituido en un 49.6% por activo circulante y un 50.4% por activo fijo. Este porcentaje es representativo de los países subdesarrollados, lo que revela una adecuada planificación industrial.
(cita)

(cita) Rodríguez Valencia, Como administrar P. y M. E., pag.34.

La pequeña empresa se caracteriza porque, las funciones de planeación financiera, producción, administración de personal, comercialización, etc. pueden estar a cargo de una sola persona con poca especialización. La mediana empresa se caracteriza porque, tiene un mayor acceso a fuentes de financiamiento, por lo que es capaz de obtener asistencia técnica, y sus funciones van a estar a cargo de especialistas.

A pesar de que la micro, pequeña y mediana industria genera los empleos a nuestro país, se enfrentan a una serie de problemas que no permiten su desarrollo, determinando desventajas en comparación con las grandes empresas y sobre todo con las transnacionales.

1.1.5.1. CAUSAS QUE OBSTACULIZAN EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS.

Entre estas causas se encuentran:

a) Falta de estudios que comprendan: variables como tecnología, mercado, costos, financiamiento, etc.

b) Asistencia crediticia poco ágil.

c) Escases de mano de obra calificada.

d) Concentración industrial, lo que limita el que las ventajas que ofrece la zonificación sean aprovechadas.

e) Escases de bienes de capital, pues el país no cuenta con recursos ni con la tecnología necesarios.

f) Escases de recursos económicos, lo que va a traer como consecuencia una limitación en la expansión del mercado.

g) Dependencia productiva. Es una característica particular de las industrias cercanas a las fronteras. La localización de empresas maquiladoras se representan como resultado del dominio económico y comercial de empresas que requieren el uso de mano de obra nacional y que aprovechan las circunstancias de una necesaria generación de empleos, provocando que tales empresas, mediana en su mayoría, prefieran este sistema de trabajo, en vez de una penetración al mercado con productos propios.

h) Inflación. el proceso inflacionario en el aumento de los precios y costos de producción, ha provocado que las limitaciones de una pequeña producción dificulte la absorción de los incrementos.

i) Administración. este es uno de los problemas de mayor importancia al que debe enfrentarse y resolver la micro y pequeña empresa. Esta deficiencia se debe a que no se cuenta con un especialista, sino con un generalista; por lo tanto sin una capacitación adecuada para administrar una empresa, por lo tanto no se puede garantizar el éxito de ella.

1.3. PERFIL DE LA EMPRESA PEQUEÑA Y MEDIANA EN MÉXICO.

En nuestro país, la pequeña y mediana empresa es una rama de gran importancia; ya que el propietario de la empresa busca lograr una utilidad por medio de la fabricación y venta de su producto o de la prestación de un servicio, y así satisfacer la necesidad del cliente.

Lo que realmente importa en este tipo de empresas, es la iniciativa de su administrador y su capacidad para hacer frente a los problemas, el éxito de una empresa depende en gran parte de su conocimiento de las técnicas administrativas actuales y por lo tanto, la capacidad que tiene para ponerlas en práctica.

1.3.1. PERFIL DE LOS EMPRESARIOS.

Puesto del empresario. En el 77% de los casos, la posición legal del empresario era la de Director General.

Edad del empresario. en el 37% de los casos es entre 20 y 40 años. El 51% de 40 a 60 años y el 12% de más de 60 años.

Ocupación de los padres. En el 32% de los casos era de comerciante; el 33% de empresario o industrial y en el 17% de empleado.

Antecedentes académicos y empleo. En el 56% de los casos el empresario recibió educación universitaria o se graduó y, sólo el 11% de ellos había recibido educación primaria. Cerca del 39% el empresario se había desempeñado como empleado antes de establecer su negocio; y el 37% había sido comerciante.

Razones para entrar al Negocio. Cerca del 50% de los casos las razones fueron los antecedentes o el conocimiento de su negocio.

Relaciones con asociaciones. el 68% pertenece a una cámara industrial y el restante a una asociación de industriales.

Otras fuentes de Ingreso. En el 37% de los casos, los empresarios tienen otras fuentes de ingresos derivados de arrendamientos. El 33% otros negocios y el 29% de inversiones. aquellos que reciben salario de otras empresas representan el 22%. (cita)

(cita) Ruiz Duran, Cambios, NAFINpag, 71.

1.3.2. PERFIL DE LOS TRABAJADORES MEXICANOS.

Los motivos que tienen las personas para trabajar se basan en las necesidades insatisfechas y también en valores, intereses y/o expectativas que pueden satisfacerse por medio del trabajo. Algunas necesidades de una gran parte del sector laboral mexicano son:

a) LAS NECESIDADES FISIOLÓGICAS, de la mayor parte de la población económica activa en México siguen siendo relevantes. Sin duda el problema más grave es la pérdida constante del poder adquisitivo del salario del obrero, y de los sueldos de empleados y ejecutivos.

b) LAS NECESIDADES DE SEGURIDAD, representan básicamente un empleo estable y bien remunerado. Mientras que la seguridad física y psíquica es una necesidad menos importante, aún cuando se ha demostrado que en México existen graves riesgos de enfermedad y accidentes en los lugares de trabajo.

c) LAS NECESIDADES SOCIALES, por un lado se reconoce la capacidad del mexicano para formar buenas relaciones y por otro lado se acusa que esta conducta es esencialmente individualista, ya que su finalidad es, obtener poder y beneficios personales por medio de los demás y produce resultados negativos a la productividad.

d) LAS NECESIDADES DE AUTOESTIMA Y AUTOREALIZACIÓN, la autoestima depende significativamente de la realización de los propósitos profesionales y laborales del individuo, es decir lograr metas, aplicar conocimientos, creatividad, obtener ascensos, etc.

Se piensa que la maduración de la cultura industrial en México solucionará los sentimientos de inferioridad del mexicano, o que el desarrollo económico - industrial satisfecerá plenamente las necesidades de autorealización de la fuerza de trabajo.

Las Principales fuerzas que conforman el panorama laboral en esta época son:

a) UNA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN RÁPIDO CRECIMIENTO. La población económicamente activa crece rápidamente en relación con la población total; ya que se integran a la fuerza potencial de trabajo los jóvenes que nacieron en la época más fértil de la población mexicana, la de los setenta.

b) LA MUJER AUMENTA SU PARTICIPACIÓN. La participación femenina se aproxima al 40% del total del personal ocupado; es decir casi 4 de cada 10 trabajadores son mujeres. Su cultura y su conciencia laboral es distinta a la masculina, sus habilidades y condiciones de tiempo y esfuerzo son también diferentes y por lo tanto, imponen una nueva dinámica en el mercado laboral.

c) AUMENTAN EL DESEMPLEO Y EL SUBEMPLEO. Las personas que realizan actividades informales e inestables para obtener ingresos, se consideran subempleados y no desempleados abiertos. En la categoría del subempleo algunas estimaciones se aproximan al 50% de la Población Económica Activa (PEA) del país; resulta entonces que el crecimiento del subempleo es el problema laboral más grave que enfrenta el mercado de trabajo.

d) LA DINÁMICA DEL MERCADO DE TRABAJO. Algunos cambios en la estructura industrial se inician, por el aumento en el número de empresas foráneas. Empresas de gran tamaño y con tecnología muy avanzadas que diversifican la tradicionalidad de la industria y el comercio.

e) BRUTAL CAÍDA DE LOS SALARIOS: No hay duda que el peor golpe de la crisis de la economía mexicana, ha sido dado en los salarios. El impacto de esta pérdida no cambio la estructura del gasto familiar en productos básicos, pero implicó una severa reducción en la calidad del consumo y del nivel de vida al sustituir bienes de mayor calidad y precio por bienes de menor calidad.

La responsabilidad de producir el cambio radica principalmente en quienes tienen el poder activar dicho cambio y de este compromiso histórico no se escapan los líderes obreros, los empresarios, los gobernantes y todos aquellos quienes en mayor o menor medida toman decisiones organizadas, que afectan las condiciones de vida de los demás.

CAPITULO II. INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO PARA LA MICRO,PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1. ANTECEDENTES DEL FINANCIAMIENTO A LA MICRO.PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.2. EL FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA- FOGAIN.

2.2.1. EL FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS FONEP.

2.2.2. EL FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS,PARQUES,CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES, - FIDEIN.

2.2.3. EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL, - FOMIN

2.2.4.EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA,-PAI.

2.2.5. EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA MICROINDUSTRIA,-PROMICRO.

2.5.1. BANCOMEXT.

2.5.2. NAFIN.

2.5.3. SOLIDARIDAD.

2.3. LOS PROGRAMAS DE RESPALDO FINANCIERO (NAFIN).

2.3.1. PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).

2.3.2. PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN.

2.3.3. PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO AMBIENTE.

2.3.4. PROGRAMA DE DESARROLLO TECNOLÓGICO.

2.3.5. PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACIÓN INDUSTRIAL.

2.3.5.1. PROGRAMA DE ESTUDIOS Y ASESORÍAS.

2.4. LOS PROGRAMAS ESPECIALES.

2.4.1. EL FINANCIAMIENTO DE IMPORTACIÓN.

2.4.2. LA TARJETA EMPRESARIAL.

2.4.3. EL ESQUEMA DE MICRO Y PEQUEÑO PROVEEDOR-GRAN COMPRADOR.

2.4.4. EL ESQUEMA DE GRAN PROVEEDOR-MICRO Y PEQUEÑO CLIENTE.

2.4.5. EL RESPALDO CREDITICIO PARA LA CAPITALIZACIÓN DE EMPRESAS INDUSTRIALES.

2.4.5.1. LOS CENTROS NAFIN PARA EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

CAPITULO II. INSTITUCIONES Y PROGRAMAS DE APOYO PARA LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

2.1. ANTECEDENTES DEL FINANCIAMIENTO A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

En las últimas décadas, autoridades de los organismos públicos y privados, han realizado esfuerzos a fin de impulsar el crecimiento de las pequeñas empresas, esto sin mayor logro ya que presenta limitaciones características del empresario como el temor, la apertura, la falta de información, etc. Uno de los resultados obtenidos, fue el desarrollo de la economía subterránea siendo ésta el nacimiento de la micro, pequeña y posteriormente mediana empresa. Al inicio eran ilegales por su naturaleza, pero posteriormente fueron tomando fuerza legal y política por los programas y planes económicos orientados a la pequeña empresa, teniendo como consecuencia la supresión de los programas vigentes que regían hasta 1989.

El mecanismo de promoción más importante para la micro, pequeña y mediana empresa han sido los programas de crédito de NAFIN. A lo largo del tiempo,

NAFIN ha aplicado diversos mecanismos para canalizar recursos en la micro, pequeña y mediana empresa.

Antes se apoyaba a empresas consideradas como prioritarias, ya sea por su actividad, por su localización o por su tamaño, con el propósito básico de incrementar o mantener su oferta.

La forma de participación es directa, ya sea con capital de riesgo u otorgando crédito de primer piso, y en ocasiones sustituyendo incluso a la inversión privada y social; dado que el sector industrial operaba en una economía protegida, el costo de los errores en la formulación y evaluación de los proyectos podían transferirse al mercado consumidor. En abril se decidió transformar la función crediticia, adoptándose los siguientes objetivos:

a) Suspender la operación de primer piso, para ofrecer los apoyos a través del sistema financiero nacional y operar desde el segundo piso.

b) Fusionar los programas y esquemas y apoyos financieros, preservando su identidad y evitando la confusión o desorientación de los usuarios y de los intermediarios financieros.

c) Transferir los recursos crediticios asignados al apoyo del sector público, para ser canalizados a empresas del sector privado y social.

d) Reducir los refinanciamientos, reestructuraciones y condonaciones a los casos estrictamente necesarios y justificados.

e) Ajustar la estructura de personal a las nuevas condiciones de la institución.

“ El cambio estructural introducido por NAFIN da muestra de la intención de identificar el apoyo crediticio en favor de la micro, pequeña y mediana empresa, introduciendo innovaciones financieras que devuelven a esta institución su papel relevante de banca de desarrollo”. (cita)

(cita) García de León Salvador, La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los Retos de la Competitividad. De. Diana, México, D.F., 1993 pág. 47.

Por razones del proyecto a que pretendió contribuir el presente trabajo en su iniciativa original, no se incluye información sobre otros importantes campos de acción de NAFIN como el relacionado con su labor en la promoción e impulso del mercado de valores, en el apoyo al fortalecimiento de la capacidad empresarial o bien su papel como agente financiero del gobierno federal o como catalizador y ejecutor de los grandes proyectos de infraestructura. Comentaremos únicamente algunos de los aspectos más destacados de su misión reciente en el respaldo financiero de la micro, pequeñas y medianas empresas del país.

2.2. EL FONDO DE GARANTÍA Y FOMENTO A PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA- FOGAIN.

En diciembre de 1953, se expide la Ley que crea al Fondo de Garantía y Fomento a la Industria Mediana y Pequeña, como un fideicomiso de fomento administrado por Nacional Financiera. Las funciones básicas que se le encomendaron a esta institución durante 40 años son:

1. Garantizar a instituciones de crédito privadas, el pago de créditos que otorguen a la pequeña y mediana industria.
2. Tomar, suscribir y colocar obligaciones emitidas por los industriales pequeños y medianos, garantizando su amortización y pago de intereses, cuando la emisión se haga con intervención de una institución de crédito privada o nacional y siempre que además el representante común de los obligacionistas sea una de estas instituciones.

3. Descontar, a las instituciones bancarias privadas, títulos de crédito emitidos por los industriales a que se refiere esta ley, derivados de créditos de habitación o avío y refaccionarios.

4. Adquirir bonos financieros cuya garantía específica esté representada por créditos otorgados a pequeños y medianos industriales o por obligaciones emitidas por estos.

5. Emitir certificados de participación (Serie Pequeña y Mediana Industria) sobre los títulos o valores del Fondo de fideicomiso, pudiendo garantizar una renta fija mínima y una participación en las utilidades o beneficios.

Lo interesante de revisar estas opciones de iniciativa, radica por una parte en su impresionante actualidad como recomendaciones para una acción de respaldo financiero en beneficio de la pequeña y mediana empresa. El FOGAIN, desde su inicio y hasta su fusión orgánica a NAFIN en 1989, canalizó un importante respaldo financiero a las pequeñas y medianas industrias del país mediante operaciones de descuento a la banca comercial y, en menor medida, a un grupo reducido de uniones de crédito.

Una de las características fundamentales que distinguió la acción de fomento del FOGAIN fue la selectividad.” Se reconocía que todas las pequeñas y medianas industrias eran importantes y dignas de respaldo, pero se definían ciertas prioridades en las que el fideicomiso tendía a concentrar su acción promocional y su apoyo financiero.” (cita)

Casar, J., Márquez, C., Marván. S., Rodríguez, G., Ros. La Organización Industrial en México, de. Siglo XXI-ILET, México, 1990.

Los primeros criterios de selectividad, instituidos desde 1954, estaban referidos a la clasificación de las empresas en cuanto a su actividad (exclusivamente empresas de la industria de la transformación) y a su estrato (únicamente las empresas cuyos rangos de capital social y/o contable se ubicaran en los niveles que para tal efecto fueron determinándose por las autoridades financieras y de desarrollo industrial).

En 1973 se agregó como criterio de selectividad la localización geográfica de las empresas, ajustándose al marco jurídico-económico de fomento a la descentralización industrial, mismo que sufrió un ajuste importante en 1979, cuando el Decreto del Programa de Estímulos para la Desconcentración Territorial de las actividades industriales modificó la zonificación económica del país. Se incorporó también un nuevo criterio de selectividad, en esta ocasión referido al tipo de actividad productiva de las empresas.

De 1983 a 1989, correspondió a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial determinar cuáles eran las actividades económicas prioritarias para fines de fomento. A partir de 1990, se reconoció que en una economía efectivamente abierta a la competencia internacional, no debería corresponder a las autoridades, sino al propio mercado, determinar cuáles eran las actividades empresariales prioritarias, y por lo tanto se eliminaron los estímulos, o mejor dicho las restricciones de localización para fines de financiamiento de fomento. La mayor parte de los recursos del FOGAIN fueron canalizados en apoyo del sector industrial por medio del denominado "Programa Normal", que permitía descontar a los intermediarios financieros los créditos refaccionarios, de habilitación o avío e hipotecarios industriales otorgados a las pequeñas y medianas industriales que cumplieran con los requisitos de elegibilidad vigentes. La labor del FOGAIN fue importante, pero sin duda de alcances muy limitados.

“ La gran mayoría de las micro y pequeñas empresas continuaron operando fuera del sistema de financiamiento de fomento y, por supuesto, del crédito de la banca comercial. Conviene señalar que NAFIN, además de actuar como institución fiduciaria responsable de la administración indirecta del FOGAIN, participaba además como no de los principales intermediarios financieros del propio FOGAIN.” (cita)

Es mas, durante los últimos años de operación del fideicomiso, NAFIN actuando en el primer piso se convirtió en el vehículo más dinámico para canalizar recursos de fomento en beneficio de la pequeña y mediana industria. Como ya se mencionó, en ese entonces tanto NAFIN como el FOGAIN concentraban su acción de respaldo exclusivamente en el sector industrial.

Si bien es cierto que uno de los objetivos y justificaciones más relevantes del FOGAIN, fue el de proveer al sistema bancario de los recursos de largo plazo de que carecía para financiar las inversiones de activos fijos de estos estratos empresariales, debe aceptarse que el descuento de operaciones de corto y mediano plazo para capital de trabajo, se incorporó desde inicio como parte central de su acción de fomento, hasta llegar a representar la parte mayoritaria, en términos de empresas apoyadas y de recursos canalizados.

NAFIN-INEGI, Encuesta de la Industria Mediana y Pequeña, 1985.

2.2.1. EL FONDO NACIONAL DE ESTUDIOS Y PROYECTOS FONEP.

En 1976 el Gobierno Federal constituyó, al igual que NAFIN, el Fondo Nacional de Estudios y Proyectos (FONEP) como un fideicomiso de fomento cuya encomienda básica fue la de “promover la realización de inversiones productivas a través de una adecuada preparación y evaluación de estudios de proyectos de inversión”.

El FONEP instrumentó 4 programas de fomento:

a) El Programa de Financiamiento de Estudios y Proyectos.- A través del cual se proporcionaban créditos a las empresas públicas y privadas, en operaciones de primer piso para elaborar en forma directa, o mediante la subcontratación de servicios de consultoría, estudios de factibilidad para inversiones productivas.

b) El Programa de Apoyo a la Consultoría Nacional.- Por conducto del cual se otorgaban créditos directos a las empresas de ingeniería y consultoría nacionales, para financiar sus adquisiciones de activos fijos y sus requerimientos de capital de trabajo.

c) Programa de Estudios de Fomento Económico.- Mediante el cual se financiaba este tipo de estudios a Gobiernos Estatales y Municipales, así como a organizaciones empresariales e instituciones públicas y privadas de promoción económica.

d) Programa de Capacitación y Adiestramiento para Proyectos de Desarrollo.- El FONEP desarrolló una intensa labor en materia de capacitación empresarial, de manera particular en la disciplina de formulación y evaluación de proyectos de inversión.

En el siguiente cuadro figuran los créditos totales que otorgó el FONEP desde su inicio hasta su incorporación orgánica a NAFIN, en 1988.

PRESTAMOS OTORGADOS POR EL FONEP

	1968-1984	1985	1986	1987	TOTAL
SECTOR PÚBLICO	516	41	29	18	604
SECTOR PRIVADO	711	64	55	81	911
TOTAL	1,227	105	84	99	1,515

FUENTE: SECOFI, EL FINANCIAMIENTO DE LA MICRO PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA. MARIO LÓPEZ.

Es cierto que el FONEP, al otorgar créditos desde el primer piso, nunca adquirió un carácter masivo, pero sin duda su misión fue importante, sobre todo en el propósito de impulsar una cultura empresarial en materia de administración competitiva y de formulación y evaluación de proyectos; labor particularmente difícil, pues no debe olvidarse que en un contexto proteccionista se subestima la importancia de los estudios de inversión, en virtud de que la consecuencia de los errores y la carencia de sustento técnico y de programación en las inversiones, tiene un costo que siempre puede trasladarse al mercado cautivo.

2.2.2. EL FIDEICOMISO PARA EL ESTUDIO Y FOMENTO DE CONJUNTOS, PARQUES, CIUDADES INDUSTRIALES Y CENTROS COMERCIALES. - FIDEIN

El FIDEIN fue constituido como fideicomiso de NAFIN en 1970, con el propósito de financiar desde el primer piso el desarrollo de una infraestructura industrial en todo el país. Como su nombre lo indica el FIDEIN concentró buena parte de su esfuerzo y recursos en la elaboración de estudios para proyectos de conjuntos, parques y ciudades industriales y centros comerciales, proporcionando asistencia técnica y supervisión durante las fases de formulación, ejecución y supervisión. Adicionalmente, el FIDEIN otorgaba directamente financiamiento de largo plazo a los promotores e inversionistas del sector privado, tanto para el desarrollo de los grandes conjuntos de infraestructura física como para la construcción de naves industriales.

2.2.3. EL FONDO NACIONAL DE FOMENTO INDUSTRIAL - FOMIN.

En el sentido de la misma dirección, el Gobierno Federal constituyó en NAFIN en 1972 el Fondo Nacional de Fomento Industrial (FOMIN), cuyo objetivo fundamental fue el de impulsar el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas industrias a través de aportaciones de capital de riesgo.

El FOMIN disponía de dos instrumentos básicos para llevar a cabo su acción de fomento:

a) La participación accionaria. Apoyo a las empresas mediante la aportación de capital de riesgo, hasta por un máximo del 49 por ciento del capital social, incluyendo la aportación del propio FOMIN.

b) Los créditos subordinados convertibles. Créditos directos a las empresas industriales medianas y pequeñas, que se otorgaban sin garantía y sólo con base en la calidad de los proyectos de inversión y que se subordinaban a las demás obligaciones de la empresa, con excepción del capital y los préstamos de accionistas. Los créditos funcionaban como convertibles, porque, a opción del FOMIN, se podían transformar en capital de la empresa, en la inteligencia de que la participación del Fondo en todos los casos era temporal, ya que una vez cumplido el propósito que justificaba su intervención, el FOMIN ponía en venta las acciones dándole prioridad a los propios accionistas que solicitaron el apoyo.

2.2.4. EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA PEQUEÑA Y MEDIANA INDUSTRIA. - PAI

Con los propósitos de impulsar la acción promocional mediante el extensionismo industrial y de coordinar el respaldo de los fideicomisos de fomento que permitiera asegurar una acción integral de respaldo y promoción industrial, en 1978 el Gobierno Federal constituyó en NAFIN el Programa de Apoyo Integral a la Pequeña y Mediana Industria (PAI), que en términos de financiamiento operó como una instancia de segundo y tercer piso, descontando a su vez las operaciones de los Fideicomisos de Fomento.

Para asegurar un respaldo integral, el PAI incorporó a otras instituciones y fideicomisos relacionados con la asistencia técnica y la capacitación al sector industrial, como el IMIT (Instituto Mexicano de Investigaciones Tecnológicas), el CONACYT(Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología) y CENAPRO-ARMO (Centro Nacional de Productividad y Adiestramiento de la Mano de Obra).

A través del extensionismo industrial, el PAI no sólo proporcionó un importante respaldo de asesoría técnica a un número igualmente importante de pequeñas y medianas empresas industriales, sino que además logró difundir ampliamente en el sector empresarial el funcionamiento de los diversos programas de respaldo y propició el establecimiento de un vínculo más eficiente entre los propios fideicomisos de fomento y los empresarios medianos y pequeños, que sin duda contribuyó a dinamizar la canalización de recursos y a darle mayor fluidez al sistema.

2.2.5. EL PROGRAMA DE APOYO INTEGRAL A LA MICROINDUSTRIA. - PROMICO

“En 1986 NAFIN puso en operación su primer programa especializado de atención a la microempresa, el Programa de Apoyo Integral a la Microindustria Informal PROMICO, a través del cual se canalizaron recursos y respaldo técnico a las microindustrias, básicamente aquellas informales y sin acceso al crédito bancario. En este caso los recursos fueron transferidos en operaciones de descuento de segundo piso, por conducto de la red de entidades de fomento.” (cita).

Las primeras Entidades de Fomento fueron fideicomisos de intermediación y garantía establecidos por los Gobiernos Estatales con el propósito de impulsar el desarrollo de las microindustrias de las respectivas Entidades Federativas, y de coordinar el respaldo complementario de las instituciones educativas, centros de capacitación y de asistencia técnica de la región en favor de las microindustrias.

(cita) Ruiz durán, Clemente, Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica. Comercio Exterior, vol.38, núm.2, junio de 1989.

Un propósito fundamental de este Programa fue que estas entidades se fueran expandiendo y ampliaran la gama de servicios de apoyo hasta convertirse en instrumentos fundamentales de los propios productores microindustriales para concertar acciones conjuntas de inversión y cooperación.

2.3. LOS PROGRAMAS DE RESPALDO FINANCIERO (NAFIN).

NAFIN trató de ubicar y diseñar una acción masiva de fomento al sector empresarial, en particular a los estratos de la micro, pequeña y mediana empresa, reconociendo que la transformación estructural y el desarrollo eficiente y autosostenido de estas unidades productivas requiere de un respaldo integral, efectivo y urgente. El respaldo financiero al sector empresarial se decidió canalizar a través de los siguientes tres instrumentos:

- El descuento crediticio y el financiamiento externo

- El otorgamiento de avales y garantías

- La aportación accionaria

NAFIN se retiró prácticamente del primer piso y adoptó como modalidad de operación el descuento de segundo piso para canalizar su respaldo financiero por conducto de las instituciones que integran el sistema de intermediación financiera, (bancos comerciales, arrendadoras financieras, empresas de

factoraje, uniones de crédito y entidades de fomento). Se decidió a su vez consolidar el respaldo financiero a través de 6 programas de descuento crediticio:

- Micro y Pequeña Empresa

- Modernización

- Mejoramiento del Medio Ambiente

- Desarrollo Tecnológico

- Estudios y Asesorías

- Infraestructura y Desconcentración Industrial.

2.3.1. PROGRAMA DE FINANCIAMIENTO A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (PROMYP).

El objetivo de este programa es el de impulsar la modernización y el incremento de la capacidad de competencia de las micro y pequeñas del país, asegurando que su operación e iniciativas de inversión dispongan de un financiamiento suficiente, oportuno, adecuado y competitivo con respecto al que reciben las empresas grandes y medianas.

Sujetos de Respaldo: Los requisitos que deben cumplir las micro y pequeñas empresas para calificar beneficiarias de este Programa son Básicamente los siguientes:

a) Tratarse de personas físicas o morales cuyas unidades productivas califiquen como micro o pequeñas, de acuerdo con las definiciones establecidas por las autoridades de comercio y fomento industrial.

b) Disponer en su estructura de capital de una participación mayoritaria de origen mexicano.

c) No estar vetada en el sistema de supervisión y seguimiento de Nafin .

d) Desarrollar actividades industriales, comerciales o de servicio.

A partir de junio de 1993, se incorpora el esquema de “cuasi capital” y se incorporan por lo tanto como sujetos de apoyo los inversionistas que aporten capital o adquieran partes sociales de micro y pequeñas empresas.

Destino de los Recursos. Los créditos otorgados por los intermediarios financieros que pueden ser descontados en este programa son aquellos en que los recursos se destinan algunos de los siguientes propósitos particulares:

a) Financiamiento de inversiones para construcción, adaptación, ampliación o remodelación de instalaciones industriales, comerciales o de servicios (con excepción de terrenos solos o inversiones excesivas a las necesidades operativas de la empresa) .

b) Adquisición de activos fijos (maquinaria, equipo y mobiliario, incluyendo los gastos asociados para sus transporte, instalación y derechos de operación) .

c) Financiamiento de capital de trabajo, (pago de sueldos y salarios, adquisición de materias primas, componentes y productos terminados que intervienen en el proceso de producción.

d) Reestructuración de pasivos, cuyos términos en cuanto a plazos de amortización y/o tasas de intereses se han menos favorables que los establecidos por NAFIN.

e) Aportaciones al capital o adquisiciones de partes sociales de micro y/o pequeñas empresas y de empresas integradoras que permitan participar en esquemas de asociación y acción conjunta.

EL MONTO DE LAS OPERACIONES . El monto máximo de financiamiento que puede canalizarse a través de este Programa para una microempresa y una pequeña empresa se ha venido actualizando de manera permanente . De esta manera , en junio de 1990 , se establecía un límite máximo de endeudamiento con recursos del Programa de N\$ 280 mil (aproximadamente 89 mil Dls. E.U.A.) para el caso de la microempresa y de N\$2.9 millones (aproximadamente 920 mil Dls. E.U.A.) para el de la pequeña empresa . “ (cita)”

En el caso de Tarjeta Empresarial , el saldo que puede registrar una empresa acreditada es de hasta N\$ 3 millones , incluyendo las disposiciones para el capital de trabajo , cuyo plazo máximo de amortización es de 3 años ; así como las disposiciones para la adquisición de activos fijos , que tiene un plazo máximo de amortización de 5 años , en la inteligencia de que hoy plazo de gracia para ambas modalidades y de que son acumulables para determinar los montos máximos de financiamiento por empresa autorizados .

(cita) “A Partir de junio de 1993, los montos máximos varían en fusión del estrato y del tipo de intermediario financiero.”

Para créditos otorgados a micro y pequeñas empresas y a inversionistas para efectuar aportaciones del capital (Cuasi Capital) el monto máximo de descuento es de N\$ 3.0 millones .

Las Reglas de Operación del PROMYP contemplan la posibilidad de que una microempresa reciba respaldo financiero por montos superiores a los señalados , siempre y cuando disponga de un proyecto de inversión viable a juicio del intermediario financiero .

En estos casos , la microempresa recibe el tratamiento de pequeña empresa para todos los efectos .

LA PARTICIPACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO .

En este sentido los criterios también han variado . En una primera etapa el intermediario financiero y/o la empresa acreditada tenía la obligación de aportar el 15 % del costo del proyecto en el caso de la pequeña empresa y para los créditos hipotecarios destinados a la reestructuración de pasivos , el intermediario debía aportar el 10 % del costo del proyecto en el caso de la microempresa y el 20 % en el caso de la pequeña empresa .

La normatividad también establecía que los créditos destinados a fincar inversiones de instalaciones físicas , la empresa podía obtener con recursos destinados a fincar inversiones de instalaciones físicas, la empresa podía obtener con recursos del Programa hasta el 100 % del valor total de inmueble cuando la construcción o adquisición de las naves se realizaba dentro de los parques industriales reconocidos por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial , en caso contrario la proporción se reducía al 80 % .

A partir de junio de 1993, el porcentaje de financiamiento se elevó al 100 % del costo total del proyecto de inversión en todos los casos . Es decir se elimina la obligatoriedad de acreditados e intermediarios de aportar recursos propios para el financiamiento de los proyectos .

LOS PLAZOS DE AMORTIZACIÓN Y EL PERÍODO DE GRACIA . Durante la fase inicial de fusión de los fideicomisos de fomento , NAFIN incorporó prácticamente las mismas reglas de operación del FOGAIN para normar el funcionamiento del PROMYP. En ese entonces , los plazos de amortización y períodos de gracia variaban en función de la localización de la unidad productiva y se limitan por cierto a las empresas del sector industrial .

De esta manera las empresas industriales ubicadas en las zonas prioritarias para el desarrollo industrial (Zona I, II o Parques Industriales) recibían un tratamiento preferencial, con respecto de las empresas localizadas en áreas de alta concentración y por lo tanto de crecimiento restringido o regulado (Zonas III-A , III-B y Resto del país) .

Por lo tanto se refiere al período de gracia , se delega la facultad de determinarlo al intermediario financiero , buscando que este responda precisamente a las necesidades particulares de cada proyecto de inversión . Es por lo tanto , el intermediario el que comunica a NAFIN la fecha en que se inician y concluyen las amortizaciones del principal de los créditos descontados . La única excepción que se establece es la de los descuentos de créditos para la reestructuración de pasivos , en que limita a 12 meses el período de gracia .

EL SEGURO DE VIDA PROMYP . Las micro y pequeñas empresas que disponen de un crédito descontado en este Programa , han sido incorporadas automáticamente a la protección masiva y automática de un seguro de vida .

El seguro de vida es por N\$ 100,000 (aproximadamente 31.7 mil dólares E.U.A.) y opera en caso de fallecimiento o de invalidez total o permanente del titular ya sea persona física o principal accionista de la empresa , si es persona moral .

Esta prestación no representa un costo adicional para el beneficiario y tiene el propósito particular de que las micro y pequeñas empresas apoyadas continúen con su operación en caso de algún siniestro , manteniendo la fuentes de empleo y sin lesionar el patrimonio y el ingreso familiar , situación que elimina por otra parte , una causa de eventual incumplimiento para el intermediario financiero . De esta manera , los micro y pequeños empresarios acreditados en NAFIN

pueden tener una mayor disposición al riesgo, al tener la certeza de que ante una eventual desgracia , el saldo del crédito no se convierta en un problema adicional para la familia .

A principios de 1993 , NAFIN extendió esta prestación al seguro contra daños para los tarjeta-habientes . “A fines de ese mismo año , se disponía de un universo de empresarios con seguro de vida del orden de 146,000 con siniestralidad de 206 empresas y con 8,954 tarjeta-habientes asegurados contra daños , con siniestralidad nula.”(cita)

2.3.2. PROGRAMA DE MODERNIZACIÓN .

EL OBJETIVO de este programa es el impulsar el proceso de modernización e incremento de competitividad de las empresas medianas , asegurando que las correspondientes iniciativas de inversión dispongan de un respaldo financiero cuyos términos sean competitivos y acordes con las variables que determinan su propia viabilidad .

(cita) López espinosa Mario. El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. SECOFI, 1994.pág. 50.

SUJETOS DE RESPALDO . Se establecen como únicos requisitos para acceder al respaldo financiero de este Programa : Tratarse de personas físicas o morales

cuyas unidades productivas califiquen como medianas empresas , de acuerdo con las definiciones establecidas por las autoridades de comercio y fomento industrial , y desarrollar actividades industriales , comerciales o de servicio .

DESTINO DE LOS RECURSOS . Los créditos otorgados por los intermediarios financieros (a través de operaciones de crédito , arrendamiento financiero o factoraje) que pueden ser descontados en este programa , son aquellos cuyos recursos se destinan a algunos de los siguientes propósitos particulares :

a) El financiamiento de inversiones para la construcción , ampliación o remodelación de instalaciones industriales , comerciales o de servicios (con exepción de terrenos) .

b) La adquisición de activos fijos (Maquinaria , equipo e instalaciones , incluyendo los gastos de instalación en general , así como los gastos preoritarios y demás erogaciones relacionados con el proyecto de modernización) .

c) El financiamiento del capital de trabajo que asegure la continuidad de los procesos productivos de las empresas , derivado de un incremento de la capacidad de producción o de su mejor aprovechamiento .

d) La reestructuración de adeudos con los intermediarios financieros , con el fin de ampliar los plazos de amortización , reducir la tasa de interés , modificar la denominación o adecuar la forma de pago .

El Programa de Modernización contempla la posibilidad de descontar operaciones de créditos otorgados a inversionistas cuando los recursos se destinen a efectuar aportaciones accionarias en empresas medianas que lleven a cabo proyectos de modernización .

(Cuasi-capital) .

PARTICIPACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO . Con la finalidad de asegurar una intervención comprometida y una participación efectiva en el riesgo , se estableció el requisito de que empresas e inversionistas aportan con recursos propios cuando menos el 20 % del costo total del proyecto de inversión .

Este requisito se exceptúa únicamente en los casos de operaciones de arrendamiento financiero y de financiamiento de las aportaciones de capital de los accionistas .

NAFIN descuenta , por su parte , hasta el 75 % del crédito que otorguen los intermediarios financieros , quienes , en consecuencias , deben financiar con recursos propios un mínimo del 25 % del crédito.

A partir de marzo de 1993 , tomando en consideración las limitaciones de fondeo de las Uniones de Crédito , se acordó financiar hasta el 100 % del importe de los créditos que otorguen estos intermediarios al amparo del Programa de Modernización . En contraprestación , se determinó incrementar en un punto porcentual las tasas de descuento que aplica NAFIN a la Unión de Crédito .

En el financiamiento en dólares EE.UU y en las operaciones de reestructuración de pasivos .

NAFIN puede fondear temporal o definitivamente la aportación de los intermediarios financieros , quienes transfieren tales recursos al acreditado sin aplicar margen de intermediación .

2.3.3. PROGRAMA DE MEJORAMIENTO DEL MEDIO

AMBIENTE . EL OBJETIVO fundamental de este programa es el de impulsar y proporcionar respaldo financiero preferencial a todas las iniciativas de inversión que previenen , eliminan o reducen los efectos contaminantes de la actividad económica , que permiten un consumo más racional de recursos estratégicos como son el agua y la energía y en general todas aquellas que contribuyen a la protección ecológica y al mejoramiento del medio ambiente .

SUJETOS DE RESPALDO . En este caso , el objeto de la inversión es el que adquiere el carácter prioritario y por lo tanto el acceso a los beneficios del Programa no presenta mayores limitaciones que las del campo de acción de NAFIN , es decir la industria , el comercio y los servicios .

También en este programa se contempla la posibilidad de descontar operaciones de créditos otorgados a inversionistas en lo personal para efectuar aportaciones accionarias , cuando los recursos se utilizan finalmente por una empresa de cualquier estrato para financiar inversiones que contribuyen a los objetivos del Programa .

DESTINO DE LOS RECURSOS . Los recursos pueden destinarse al financiamiento de todo tipo de inversiones y gastos que permiten alcanzar el objetivo del Programa , como pueden ser :

a) Adquisición de maquinaria , equipo y dispositivos , así como el reacondicionamiento de los ya existentes .

b) La contratación de asesores externos y empresas de consultoría especializada para el diseño e instrumentación de programas de mejoramiento del medio ambiente .

c) La construcción de plantas y/o distritos de control y tratamiento de descargas contaminantes de agua , humos , gases y desechos sólidos .

d) La aportación accionaria que permite financiar las inversiones descritas .

PARTICIPACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO . Tomando en consideración que este tipo de inversiones suelen ser considerados por empresarios e intermediarios con inversiones improductivas ya que no generan directamente flujos financieros adicionales , NAFIN decidió no establecer , por una parte , requisito alguno en cuanto a la participación de la empresa o inversionistas en el financiamiento de los gastos e inversiones del proyecto y por otra parte acepta descontar hasta el 100 % del crédito otorgado por la institución financiera .

2.3.4. PROGRAMAS DE DESARROLLO TECNOLÓGICO . Este programa tiene la finalidad particular de que los proyectos mexicanos de investigación , desarrollo , asimilación , adaptación . transferencia y comercialización de tecnología , dispongan de financiamiento adecuado , accesible y oportuno .

SUJETOS DE RESPALDO FINANCIERO . Empresas industriales que adquieran tecnología y/o maquinaria y equipo que implique un salto tecnológico respecto de su situación actual .

Empresas industriales , comerciales y de servicios , así como personas físicas que realicen actividades de gestión y asistencia tecnológica , programas de aseguramiento e calidad , sistemas integrales de seguridad industrial , sin distinción de tamaño .

Empresas industriales , comerciales y de servicios y personas físicas que lleven a cabo inversiones en proyectos de investigación y desarrollo tecnológico .

DESTINO DE LOS RECURSOS . NAFIN descuenta en este programa todos los créditos otorgados por los intermediarios financieros , cuyos recursos se destinen a alguno de los siguientes propósitos :

a) La elaboración de diagnósticos , estudios de prospectiva y pronósticos tecnológicos , búsqueda de alternativas tecnológicas , estudios de gestión y planes de negocio para empresas de base tecnológica .

b) Adquisición de información , materiales , equipos y servicios , así como gastos de capacitación y sueldos del personal técnico que lleven a cabo los proyectos de investigación y desarrollo tecnológico .

c) Diseño , fabricación y prueba de nuevos bienes y procesos productivos , incluyendo prototipos , lotes de prueba , plantas piloto y escalamiento de tecnologías nacionales .

d) Diseño e instrumentación de programas de aseguramiento de calidad , instalación de laboratorios y pisos de prueba de normalización y homologación de productos y procesos .

e) Instalación de laboratorios , equipamiento de firmas de ingeniería y consultoría , universidades , centros de investigación y empresas de base tecnológica .

f) Contratación de servicios de firmas de consultoría e ingeniería para la elaboración de estudios y asesorías relacionados con la investigación y desarrollo tecnológico .

g) Las aportaciones de capital accionario cuyo final sea el financiamiento de las iniciativas de inversión señaladas .

PARTICIPACIÓN EN EL FINANCIAMIENTO . Se establece el requisito de que empresas e inversionistas aporten con recursos propios cuando menos el 20 % del costo total del proyecto de inversión , con excepción de financiamiento de las aportaciones de capital de los accionistas .

NAFIN descuenta , por su parte , el 100 % del crédito que otorguen los intermediarios financieros a las empresas , sin distinción de tamaños , con la excepción de las inversiones en actualización tecnológica de las medianas y grandes empresas en que el descuento se limita al 75 % . (cita).

(cita) Adicionalmente , NAFIN puede cubrir hasta el 70 % de la pérdida económica neta en que incurran las empresas adquirentes de tecnología , prototipos y primeros lotes desarrollados en México , por fallas imputables a la tecnología de los mismos . El costo y duración de esta garantía se determina de manera casuística .

2.3.5. PROGRAMA DE INFRAESTRUCTURA Y DESCONCENTRACIÓN INDUSTRIAL.

El objetivo de este programa es el de impulsar y respaldar el desarrollo de una infraestructura industrial que permita una operación más eficiente de la planta productiva y contribuya a un mejor equilibrio regional de la actividad económica, promoviendo, en paralelo, la desconcentración de instalaciones productivas de

las áreas urbanas y su reubicación en los parques, conjuntos, puertos y zonas industriales del país.

Los sujetos de respaldo financiero, son un respaldo a las empresas promotoras y constructoras de parques, conjuntos e instalaciones industriales, por una parte, y las empresas industriales que lleven a cabo una inversión con fines de desconcentración.

Destino de los recursos. Se considera elegibles de descuento en este programa, los créditos otorgados por los intermediarios financieros con los siguientes propósitos particulares:

En el caso de empresas promotoras y constructoras:

a) Los proyectos y la realización de obras de urbanización, infraestructura y servicios integrales para parques, conjuntos, zonas y puertos industriales.

b) El diseño, construcción, ampliación y remodelación de naves, edificios, bodegas e instalaciones industriales.

En el caso de empresas industriales, comerciales y de servicio que se desconcentran:

a) Los gastos e inversiones que se derivan de la relocalización de la planta productiva, tales como la acumulación de inventarios de producto terminado previa a la reubicación, la liquidación y/o mudanza del personal; el traslado e instalación de maquinaria y equipo, así como la construcción, adaptación, compra o renta de naves industriales y oficinas.

En ambos casos, también son elegibles los créditos para aportaciones accionarias, cuando los recursos se destinan a propósitos similares a los señalados. Los recursos pueden destinarse al financiamiento de tales iniciativas a través de la aportación accionaria.

Participación en el financiamiento. Con excepción de las operaciones de arrendamiento y de financiamiento de las aportaciones de capital de los accionistas, los promotores del proyecto y/o los inversionistas deben aportar cuando menos el 20 por ciento de la inversión total. En el caso de proyectos de reubicación, en tanto que la participación mínima de las empresas debe ser de 10 por ciento de la inversión en activos fijos.

NAFIN descuenta hasta el 75% del crédito que otorguen los intermediarios financieros para inversiones de infraestructura y construcción de naves industriales, y hasta el 100% cuando el financiamiento se otorga a los inversionistas que efectúen las aportaciones accionarias en las empresas para llevar a cabo las inversiones descritas. En los casos de desconcentración de empresas, NAFIN descuenta hasta el 90% de los créditos otorgados por los intermediarios financieros. A Partir de 1993, tomando en consideración las limitaciones de fondeo de las Uniones de Crédito, se acordó financiar hasta el 100% del importe de los créditos que otorguen estos intermediarios al amparo del Programa de Infraestructura y Desconcentración Industrial.

2.4. LOS PROGRAMAS ESPECIALES.

2.4.1. EL FINANCIAMIENTO DE IMPORTACIÓN.

NAFIN tiene establecidas con diversos bancos del exterior líneas globales de crédito para financiar la importación de maquinaria, equipo, componentes, refacciones e insumos intermedios. Todas estas líneas disponen de la garantía

de los organismos oficiales de financiamiento a la exportación de los respectivos gobiernos. Con los recursos provenientes de estas fuentes de financiamiento externo, NAFIN proporciona a las empresas mexicanas de todo tipo, la posibilidad de financiar en condiciones relativamente preferenciales sus adquisiciones del exterior. En este caso, los términos y condiciones en cuanto a tasas de interés, montos y porcentajes de financiamiento, plazos de amortización, formas de pago, costos y comisiones y requisitos de elegibilidad, son determinados o acordados con el refinanciador externo, y tanto NAFIN, como el intermediario financiero están obligados a transferirlos a la empresa acreditada que importa los bienes, con la única adición, por supuesto, de sus respectivos márgenes de intermediación, que en el caso de NAFIN se ha ajustado siempre al 0.5% anual sobre saldos insolutos.

De conformidad con los condicionamientos de las instituciones bancarias refinanciadoras, las cartas de crédito u órdenes de pago que se requieran para efectuar los pagos a los proveedores del exterior, deben efectuarse por conducto de NAFIN y la empresa acreditada debe asumir el compromiso de conservar en propiedad los bienes adquiridos durante la vigencia del crédito, y en caso de pago anticipado del crédito, a no venderlos hasta en tanto no se haya liquidado totalmente la obligación específica de NAFIN con el exterior.

2.4.2. LA TARJETA EMPRESARIAL.

El sistema de Tarjeta Empresarial cumple diversos propósitos en la estrategia de fomento de NAFIN, entre los que destacan los siguientes:

a) Colaborar con los intermediarios financieros en la instrumentación de soluciones especialmente diseñadas para atender las limitaciones y necesidades particulares de la micro y pequeña empresa.

b) Reducir los costos operativos de los intermediarios financieros y en consecuencia, abrir opciones de financiamiento formal a micro y pequeñas empresas con montos reducidos de requerimientos financieros, sobre todo en sus primeras operaciones.

c) Reducir el tiempo y esfuerzo que los propietarios de micro y pequeñas empresas destinan regularmente a resolver sus problemas de financiamiento de capital de trabajo, a fin de que el ahorro implícito lo puedan dedicar a las tareas fundamentales de administración de su unidad productiva.

d) Apoyar a la micro y pequeñas empresas para que resuelvan de manera permanente su problema de falta de liquidez, para estar en condiciones reales de diseñar, programar y llevar a cabo sus proyectos de modernización productiva a través de la inversión en activos fijos.

e) Proporcionar a las micro y pequeñas empresas una seguridad en el financiamiento de su capital de trabajo que le permite aceptar compromisos de suministro de mediano y largo plazo.

f) Eliminar, a través de un sistema de financiamiento revolvente, los costos que conlleva la celebración de diversos contratos en operaciones individuales.

g) Reducir los trámites y los plazos incorporando una mayor oportunidad al financiamiento.

2.4.3. EL ESQUEMA DE MICRO Y PEQUEÑO PROVEEDOR-GRAN COMPRADOR.

El propósito particular de este mecanismo es el de respaldar a las grandes empresas compradoras con el fin último de impulsar el desarrollo eficiente de sus micro y pequeñas empresas proveedoras.

La aplicación del esquema requiere de un acuerdo de concertación entre NAFIN, un intermediario financiero y un gran comprador, por lo general una cadena comercial de autoservicio o grandes empresas públicas y privadas que disponen de un número significativo de pequeños proveedores.

La gran empresa compradora difiere quienes son sus micro y pequeños proveedores más confiables y los que potencialmente pueden convertirse en proveedores eficientes y permanentes, los cuales reciben prácticamente de manera automática crédito para financiar sus requerimientos de capital de trabajo y estar en condiciones de cumplir oportunamente con sus compromisos de abastecimiento con el gran comprador. Los créditos otorgados por el intermediario son descontados con NAFIN también de manera automática. Para el intermediario financiero, el respaldo del acreditado lo constituye, más que las garantías físicas que pueda proporcionar, la perspectiva de negocio permanente y, en muy buena medida, el prestigio y la propia capacidad de crédito de la gran empresa compradora.

2.4.4. EL ESQUEMA DE GRAN PROVEEDOR - MICRO Y PEQUEÑO CLIENTE.

El diseño y aplicación de este esquema parte del reconocimiento de que los intermediarios financieros, los grandes proveedores de maquinaria y equipo, y en

algunos casos de insumos y materias primas, tienen con particular frecuencia, un conocimiento más profundo y real de la capacidad técnica y administrativa e incluso de la solvencia financiera y moral de sus clientes micro y pequeños, así como de la situación que prevalece en sus respectivos mercados de consumo. Si bien es cierto que los proveedores conocen muy bien y confían en sus pequeños clientes, no es menos cierto que muchos de ellos carecen de la capacidad para cumplir con los requerimientos que establecen los intermediarios financieros para acceder a los mecanismos formales de crédito. El esquema se sustenta en un principio, de que la mejor garantía de pago radica en el antecedente favorable.

Mediante este esquema, con base en su capacidad de crédito, el gran proveedor obtiene ante el intermediario financiero una línea de crédito con el respaldo y los recursos de NAFIN, a través de la cual descuenta las operaciones que efectúa con su micro o pequeño cliente, al que le traslada los beneficios del crédito de fomento, en cuanto a tasas de interés y plazos de amortización se refiere. Es evidente que ante un incumplimiento definitivo y/o una capacidad de pago real, el gran proveedor tiene mayor experiencia y capacidad que el intermediario financiero para recuperar los bienes y, en su caso, para resignarlos a otro micro o pequeño cliente con mejores perspectivas de cumplimiento o, en el último de los casos, para obtener un mejor resultado en el eventual remate de los mismos.

De esta manera, el gran proveedor amplía el número de sus clientes al incorporarse a su oferta el atractivo de un acceso automático al crédito de mediano y largo plazo, recibe un pago de contado con lo que libera recursos para destinarlos a la expansión u operación productiva adopta una participación más activa en el desarrollo eficiente de sus propios proveedores. El esquema

permite al intermediario, por su parte, incrementar su rentabilidad en el financiamiento indirecto a la micro y pequeña empresa, al reducir sus costos de operación debido a la simplificación o incluso eliminación del análisis particular de riesgo y al formalizar en una sola operación global numerosos requerimientos financieros de reducido monto de diversos micro y pequeños productores los que al formar, a través del gran proveedor, un historial crediticio favorable, tienden a convertirse en acreditados regulares de los propios intermediarios.

2.4.5. EL RESPALDO CREDITICIO PARA LA CAPITALIZACIÓN DE EMPRESAS INDUSTRIALES.

NAFIN puede descontar créditos de los intermediarios financieros otorgados a los inversionistas para efectuar aportaciones accionarias e incrementar el capital social de sus empresas. Bajo este esquema, NAFIN descuenta de igual manera los créditos otorgados a los trabajadores y empleados de las empresas, con lo que no sólo se contribuye a la capitalización respectiva, sino que se colabora en la motivación e incremento de la productividad y permanencia de los trabajadores. Este instrumento puede resultar de la mayor importancia en el propósito de impulsar el fortalecimiento de la estructura financiera de las pequeñas y medianas empresas.

En última instancia se estaría promoviendo la conversión de activos inmobiliarios en activos productivos y asegurando una participación todavía más

comprometida de los accionistas y de los trabajadores en los proyectos de inversión de sus empresas. (“cita”).

2.5.1. EL BANCO NACIONAL DE COMERCIO EXTERIOR.

El banco Nacional de Comercio Exterior (BANCOMEXT) es la institución de desarrollo responsable de la promoción de exportaciones mexicanas y de proporcionar financiamiento adecuado y oportuno a las actividades de comercio exterior. Bancomext canaliza sus recursos básicamente a través del sistema de intermediación financiera (bancos comerciales, uniones de crédito arrendadoras financiera y empresas de factoraje) y aun cuando proporciona respaldo financiero a la actividad de comercio exterior, independientemente del estrato en que pudiera calificar la empresa, es un hecho que a partir de 1989, le ha otorgado un carácter prioritario al desarrollo de una capacidad exportadora de las empresas pequeñas y medianas, ya sea que efectúen la comercialización internacional en forma directa, por conducto de una empresa de comercio exterior o bien indirectamente a través del suministro de insumos a las empresas exportadoras finales.

“Si en realidad, los intermediarios suelen icitar que los propietarios de las empresas comprometan activos personales en respaldo colateral de los créditos que reciben las empresas, puede resultar mucho más saludable que los recursos de fomento lleguen a la empresa por el conducto del capital social y no por el

lado de los pasivos, incrementando aún más el apalancamiento de por sí ya excesivo.”

Pérez Jurado, María. Planeación Estratégica Financiera de la Pequeña, Mediana Empresa ante el TLC.

El papel de la micro, pequeña y mediana empresa en el funcionamiento de los programas de BANCOMEXT son los siguientes:

1) **Programas Específicos de Apoyo Integral.** Con el propósito de atender los requerimientos de los principales sectores generadores de divisas, se han instrumentado programas integrales de apoyo para las industrias textiles y de la confección, curtiduría y calzado, farmacéutica y bienes de capital, posteriormente se establecerán otros para apoyar los sectores que se incorporen en los programas para el mejoramiento de la competitividad, dentro del pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PECE).

De esta manera y con la finalidad de abrir al máximo las puertas de acceso a los esquemas financieros de la institución, se ha dado el trato de exportador potencial a cualquier empresa productora o comercializadora perteneciente a estas ramas económicas, aun cuando su producción se destine al mercado nacional.

2) **Programa para Preservar la Competitividad Interna.** A través de este programa los productores nacionales pueden obtener apoyo financiero para igualar las condiciones de financiamiento que ofrezcan los proveedores del exterior y evitar así perder competitividad dentro del mercado nacional ante la competencia de empresas del exterior.

3) Programa de Reestructuración de Pasivos. Para contribuir al fortalecimiento financiero de empresas con pasivos onerosos que les impidan consolidar su participación en la actividad económica del país, es importante destinar recursos para apoyo certificado a largo plazo. (“cita”)

(cita) “Fernando villareal,seminario Bancomext”, pag, 16.

Los programas de reestructuración de pasivos se ofrecen principalmente a las empresas exportadoras o a las que sustituyen importaciones, pertenecientes a sectores considerados como prioritarios en el marco del PECE. Para tener acceso a ellos, las empresas deberán demostrar que efectuaron un cambio estructural en su organización o que modernizaron su planta productiva.

c) Tarjeta exportadora. Un instrumento eficiente es la tarjeta exportadora para apoyo al capital de trabajo, la cual permite una disponibilidad inmediata de recursos basado en una ágil evaluación de crédito, y sustentada con la garantía del Bancomext de pago inmediato e incondicional, a favor de la banca comercial. La tarjeta se estableció con el propósito de canalizar el crédito en forma masiva e incentivar la participación de la banca comercial en el acreditamiento de empresas pequeñas y medianas. Desde su entrada en vigor en 1992 se ha incorporado a mas de 1,300 empresas y para 1993, se incremento el número de 5,700, fundamentalmente pequeñas y medianas.

d) Garantías. Las garantías constituye un instrumento fundamental para las pequeñas y medianas empresas. La garantía de pago inmediato e incondicional

que se estableció con la amplia participación de la banca comercial, cubre el riesgo de la falta de pago a que se enfrentan estas instituciones por los créditos que otorgan a empresas pequeñas y medianas. Esta garantía ha permitido a un mayor número de estas empresas el acceso a los recursos de la banca de desarrollo, en virtud de que cubre hasta 70% de los créditos para capital de trabajo que se otorguen por medio de la tarjeta exportadora, contemplando una base garantizable de hasta 500 mil dólares.

e) Diversificación de Intermediarios Financieros. Ampliar la base de intermediarios financieros ha sido una preocupación constante para facilitar el acceso de las pequeñas y medianas empresas al crédito oportuno y suficiente. Mediante la formación y el fortalecimiento de uniones de crédito, industriales y mixtas, se impulsa la participación de estas empresas en proyectos productivos y se amplía el universo de intermediarios financieros. Actualmente se han incorporado a los esquemas del Bancomext mas de 30 arrendadoras, 17 empresas de factoraje y 20 uniones de crédito, a través de las cuales se ha logrado apoyar en un corto plazo a mas de 800 empresas pequeñas y medianas.

2.5.2. NACIONAL FINANCIERA, NAFIN. Desde 1934 Nacional Financiera, participa activamente en el desarrollo de México. Durante 1989 implementó un cambio en su estructura para renovar su función promotora del fomento económico, como respuesta a las necesidades de modernización del aparato productivo nacional y para apoyar integralmente a los sectores privados y social del país.

En la actualidad, su acción se orienta fundamentalmente a impulsar los esfuerzos empresariales de los particulares en la industria, el comercio y los servicios. NAFIN cuenta con una amplia gama de servicios crediticios y financieros que le permiten ofrecer al empresario mexicano, la combinación de instrumentos más convenientes para el sano desarrollo de sus proyectos de inversión. En esta forma los inversionistas y la banca comercial cuentan con una institución capaz de diseñar e integrar paquetes financieros creativos e innovadores y dispuesta a financiarlos con recursos de largo plazo; a compartir con los intermediarios los riesgos de los créditos; a garantizar los títulos bursátiles que faciliten a las empresas el acceso al mercado de valores; a participar en proyectos de coinversión, y brindar asesoría y servicios financieros especializados.

Por otra parte, los mecanismos para la operación de créditos han evolucionado significativamente. El financiamiento ya no se otorga a las empresas en forma directa, sino que es canalizado a través de la banca comercial, las organizaciones auxiliares del crédito y otros intermediarios financieros. Este esquema permite ampliar los centros de atención al público, multiplicar los efectos económicos y simplificar los procedimientos. Adicionalmente, se han integrado a la institución los apoyos de los distintos fondos de fomento, con el propósito de hacer más sencilla su operación mediante el establecimiento de una sola ventanilla, para optimizar la gestión de crédito y la asistencia técnica.

NAFIN como instrumento del gobierno federal, fortalece su carácter de banca de desarrollo y está comprometida con el destino de México para respaldar armónicamente a la industria, el comercio y los servicios, y para fortalecer la economía nacional. Estos programas de modernización, cumplen con el objetivo de apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas en sus intervenciones para la creación de nuevas empresas, ampliaciones de capacidad, el efficientar

sus procesos, capital de trabajo y otros propósitos de inversión que contribuyan a incrementar la competitividad de la industria, del comercio y de los servicios.

El Centro NAFIN para el desarrollo de la micro y pequeña empresa, brinda servicios integrales especializados, con los que el empresario podrá contar:

- Información.
- Asistencia Técnica.
- Trámites Gubernamentales.
- Servicios Empresariales.
- Capacitación.
- Exposiciones y Publicaciones.

2.5.3. SOLIDARIDAD. Uno de los respaldos más importantes que recibe la microempresa informal en la actualidad es el que proviene del Programa Nacional de Solidaridad, que ha principio de la década de los 90's estaba programado para combatir la pobreza” Solidaridad tiene sus orígenes en las formas de trabajo y colaboración que los mexicanos han practicado para resolver nuestros problemas esenciales, sus acciones y programas parten de las demandas, formas de participación y corresponsabilidad de los grupos organizados.” (cit. Enrique del Val, Seminario Int. sobre el papel de las empresas en el proceso de Globalización de la econ. Mundial).

El gobierno de México tomó la decisión, en Diciembre de 1991, de crear el programa nacional de apoyo para las empresas de solidaridad, para consolidar las iniciativas empresariales de los más pobres.

Se trata de desarrollar la propiedad privada social que se diferencia en que la tradicional busca el beneficio del “Yo”, mientras que la social el “Nosotros”.

Los participantes de este programa, son los mexicanos de escasos recursos que integren grupos sociales organizados para la producción, e impulsar proyectos productivos viables y rentables. Entre las áreas de atención de Empresas de Solidaridad, han estado talleres y microempresas familiares, así como pequeñas empresas de propiedad social, que por ser iniciativa de familias o grupos de muy escasos recursos no han podido ser atendidas por ninguna otra institución.

El apoyo a la microempresa es coherente con una política de combate a la pobreza, porque la creación de empleos es más rápida y la de mayor autonomía a las familias pobres. Su desarrollo estuvo estrechamente asociado con las estrategias y supervivencia familiar, y ha sido el mecanismo más favorecido para complementar los ingresos cuando los asalariados ven reducir sus percepciones. La tasa de natalidad, así como de mortalidad de la microempresa en México se debe a sus carencias fundamentales: esquemas adecuados de crédito, asistencia técnica y capacitación gerencial.

Empresas de Solidaridad trabajó asociándose con los grupos organizados o microempresas familiares para crear o consolidar las empresas a través de la aportación de capital de riesgo temporal y minoritario, o con servicios de crédito, o la combinación de ambos. El aspecto radica en que la iniciativa debe partir de los grupos o comunidades interesadas, y no existe una planeación central previa, la promoción sólo consiste en informar de las posibilidades de acceso a los recursos, a la asistencia técnica y a la capacitación.

CAPITULO III. ACUERDOS INTERNACIONALES RELATIVOS A LA MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA.

3.1. EL GATT.

3.1.1. ANTECEDENTES.

3.1.2. FUNCIONES.

3.1.3. LOGROS Y ALCANCES DEL GATT.

3.1.4. APERTURA COMERCIAL : ENTRADA DE MÉXICO AL GATT.

3.1.5. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE LA APERTURA COMERCIAL.

**3.2. TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y
CANADÁ (TLC).**

3.2.1. ANTECEDENTES DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.2.2. OBJETIVO DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

3.2.3. BLOQUES COMERCIALES.

3.2.4. ACUERDOS COMERCIALES.

3.2.5. TIPOS DE ACUERDOS COMERCIALES.

3.3. ACUERDO DE PREFERENCIAS COMERCIALES.

3.3.1. ACUERDO DE LIBRE COMERCIO.

3.3.2. UNIÓN ADUANERA.

3.3.3. MERCADO COMÚN.

3.3.4. UNIÓN ECONÓMICA.

3.3.5. PRINCIPIOS RECTORES DEL TLC.

**3.4. DISPOSICIONES GENERALES DEL TRATADO DE LIBRE
COMERCIO.**

3.4.1. COMERCIO DE BIENES.

3.4.2. TRATO NACIONAL.

3.4.3. ACCESO A MERCADOS.

3.4.4. REGLAS DE ORIGEN.

3.4.5. ADMINISTRACIÓN ADUANERA.

**3.5. DISPOSICIONES GENERALES APLICABLES AL COMERCIO DE
BIENES, SERVICIOS E INVERSIÓN.**

3.5.1. NORMAS

3.5.2. PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

3.5.3. SALVAGUARDAS.

CAPITULO III

ASPECTOS GENERALES DE UN ACUERDO COMERCIAL

3.1. ¿ QUE ES UN ACUERDO COMERCIAL ?

El fortalecimiento del comercio internacional consiste en el desarrollo de diferentes esquemas de intercambio. Las negociaciones y acuerdos comerciales entre países tienen por objeto lograr penetración y permanencia en los mercados tradicionales y en los nuevos, así como facilitar la expansión sostenida de las ventas, se amplían los alcances de las relaciones bilaterales y multilaterales mediante la integración de bloques económicos y comerciales. (*)

Las ventajas que sobresalen de estos esquemas son: el mejor acceso a mercados potenciales, aumentos en la eficiencia que se deriva del comercio de productos y servicios, y mayor disciplina y armonía en la política económica. En una integración global, las economías tienden a especializarse en la producción de aquellos bienes y servicios en los cuales tienen mayores ventajas y en consecuencia son más eficientes.

A continuación se señalan las principales formas de asociación:

(*) Conceptos tomados y ampliados del folleto el ABC del TLC, SECOFI.

3.1.1. CLUB DE COMERCIO PREFERENCIAL

Se intercambian preferencias arancelarias en todos los productos (excluyendo servicios). No implica la eliminación de barreras no arancelarias, como cuotas, licencias y restricciones voluntarias. Cada miembro del club puede mantener tarifas diferentes con países fuera del convenio.

3.1.2. ÁREA DE LIBRE COMERCIO.

Se suprimen todos los impuestos de importación y todas las restricciones cuantitativas sobre el comercio mutuo en todos los bienes, excepto los bienes de capital, pero conservan separadamente sus aranceles originales frente al resto del mundo.

3.1.3. UNIÓN ADUANERA.

Bajo el mismo esquema del área de libre comercio, adoptando un arancel externo común sobre todas las importaciones de bienes provenientes del resto del mundo. Con esto evitan que los beneficios del comercio se deriven a otros países.

3.1.4. MERCADO COMÚN.

Es una unión aduanera que permite el libre movimiento de todos los factores de la producción entre sus miembros, es decir, hay libre movimientos de flujos financieros, de inversiones y de mano de obra.

3.1.5. UNIÓN ECONÓMICA.

Es un mercado común entre dos o más países que proceden a unificar sus políticas fiscales y monetarias; en algunos casos llegan a adoptar una sola moneda. Ante la tendencia irreversible de globalización tanto de actividad como de mercados, cobra vital importancia la decisión de cada país de integrarse a este proceso, por lo anterior no es de extrañarse que actualmente México evalúe diferentes alternativas de integración comercial especialmente con Canadá y E.U.A.

En el aspecto bilateral, las negociaciones de México con el mundo continuarán rigiéndose por cinco principios:

- 1-** Lograr los menores aranceles posibles para las exportaciones mexicanas.

- 2-** Minimizar las barreras no arancelarias que enfrentan nuestras exportaciones, en un ámbito de clara reciprocidad.

- 3-** Asegurar un acceso estable a los mercados externos, que deriven certidumbre de largo plazo.

4- Procurar un justo equilibrio en la resolución de controversias, evitando la aplicación de medidas unilaterales.

5- Inducir cabalmente la complementariedad de nuestra economía con la de nuestros socios comerciales.

El GATT, en su artículo XXIV, establece que un acuerdo de libre comercio (ALC), entre dos o más países es aceptado si cumple con las disposiciones del Sistema Multilateral, que no eleve aranceles a terceros, que contenga reglas de origen y que abarque el mayor número de sectores productivos de cada nación.

En 1986 se creó la RONDA DE URUGUAY, cuyo objetivo era llevar acabo reformas fundamentales en el sistema internacional de comercio y no solamente evaluar aspectos marginales. La consideraban esencial por dos razones básicas:

1) La tendencia de distribución de mercado y los arreglos arbitrarios comenzaron a extenderse de sector a sector y había que revertirla; y

2) El sistema de reglamentación del Acuerdo General de Aranceles y el Comercio (GATT), aún con sus fallas y disciplinas probó ser lo suficientemente valioso para ampliarse en áreas de creciente importancia para el crecimiento y desarrollo como los servicios, la inversión relacionada con el comercio, y los derechos de propiedad intelectual.

El alto nivel de integración de la economía mundial y la globalización de los mercados hace que esta cooperación sea no únicamente deseable, sino más

esencial que nunca, ya que las relaciones comerciales son, y seguirán siendo un pilar de la cooperación internacional. El mercado internacional crecientemente responde a productos percibidos como de bajo costo y elevada calidad según parámetros internacionales. Esta es, en realidad una nueva definición de mercancía.

Actualmente el GATT, abarca aproximadamente el 90% del comercio internacional, con 99 países y territorios asociados. Seis años después del anuncio de la Ronda existe un ambiente internacional económico y político que aumenta los riesgos para todos los participantes en las negociaciones por la creación de bloques económicos cerrados, por lo que el tema de acuerdos comerciales ha tomado prioridad en la Ronda de Uruguay.

Antes de que México ingresará al GATT, no existía ningún acuerdo bilateral con EUA. Y una vez que México se incorporó al GATT, se firmó el primer Tratado Binacional en noviembre de 1987. Esto dio inicio a una serie de negociaciones sectoriales entre ambos países, entre los que destacan: Textiles, Vestido y Acero. En febrero de 1990 se llegó a un entendimiento sobre Comercio de Textiles. Paralelamente, en México se liberalizó la inversión extranjera directa, con lo que se incrementan los flujos de capital foráneo destinados a nuestro país. Estos capitales se dirigen principalmente a proyectos que impulsan las ventas externas.

Con Canadá, la experiencia en tratados bilaterales ha sido menor. Hasta marzo de 1990, las relaciones comerciales se regían por el Convenio Comercial México- Canadá de 1964, el Tratado de Cooperación Industrial y Energética de 1980, y sobre el Memorándum de Entendimiento en Materia de Comercio de 1984. Con la visita del Primer Ministro canadiense a México, firmó un entendimiento “Marco” sobre comercio e inversión.

El último paso dado por nuestro país en este sentido, y que culmina el proceso de apertura, es el que compete para fines de esta investigación: el inicio de las pláticas sobre la integración al mercado Norteamericano en una Área de Libre Comercio. Tratados de similar importancia al de México con países vecinos del Norte, resaltan por su tamaño:

- La comunidad Económica Europea (CEE) integrada por: Dinamarca, Francia, Irlanda, España, Holanda, Reino Unido, Grecia, Portugal, Bélgica, Alemania, Luxemburgo e Italia. (nota)

(nota) Dinamarca se negó a firmar el Tratado de Maastrich, en 1992, el último paso para la integración total.

Dicho proceso de integración tiene sus orígenes, después de la Segunda Guerra Mundial, en 1952 cuando crearon la Comunidad Europea para el Carbón y el Acero. después, en 1957 se firmó el Tratado de Roma con el fin de convertir a Europa en una sola unidad. Así el Mercado Común Europeo es casi un hecho y para 1993 pretende una integración financiera y monetaria con la nueva moneda llamada ecus.

- La Asociación Europea de Libre Comercio (AELC) está formada actualmente por: Austria, Finlandia, Islandia, Liechtenstein, Noruega, Suecia y Suiza. Los países miembros de la AELC han conseguido avances significativos en la liberalización de su comercio, con excepción de los productos agrícolas. Además, cada una de las naciones de la AELC ha celebrado convenios comerciales con la Comunidad Europea, en los que establecen la liberación arancelaria gradual para la mayoría de los productos manufacturados, por lo que, en rigor, los países de la AELC y la Comunidad forman una amplia zona de libre comercio de productos no agrícolas.

- El Acuerdo de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá firmado en 1989.

- La Cuenca del Pacífico integrada por: Indonesia, Filipinas, Tailandia, Malasia, Singapur, Japón, Corea, Taiwan, Hong Kong, China, Nueva Zelanda y Australia. En las décadas recientes algunas naciones de la Cuenca Asiática del Pacífico han experimentado el crecimiento económico acelerado y sostenido más espectacular que el mundo ha conocido. Pese a que estos países no cuentan con marcos formales de integración, sus economías han evolucionado hasta crear un importante eje productivo que se caracteriza por la existencia de altísimas tasas de ahorro e inversión, así como por la práctica de nuevas formas de asociación comercial.

- El Mercado común Sudamericano integrado por: Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina. Para 1994 se acordó formar un mercado común que implicará la liberación comercial total, el establecimiento de un arancel externo común y el libre movimiento de los factores de la producción entre los cuatro países.

- El pacto Andino fue firmado en 1969 por Colombia, Bolivia, Ecuador, Chile y Perú. En 1973, Chile abandonó el pacto. Los países miembros han liberado

cerca de 3 mil artículos de las tarifas para el comercio intrabloque, y han logrado cierta coordinación de sus políticas comerciales al establecer una tarifa mínima común externa.

- La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)

- El Mercado Común Centroamericano (COMECOM), lanzada por El Salvador, Guatemala, Honduras, Costa Rica y Nicaragua, data de los años cincuenta y, aunque tuvo un éxito relativo en la década siguiente, hasta ahora no ha podido propiciar una integración más significativa entre sus países miembros ya que el nivel de comercio intrabloque apenas supera los 2 mil millones de dólares.

- El Tratado de Libre Comercio México-Chile, firmado en septiembre de 1991, donde este Tratado fue un logro de la II Cumbre Iberoamericana y el primero entre países latinoamericanos.

Entrando en vigor en enero de 1991 con un arancel del 11% para llegar a cero en tres años, para algunos productos y una desgravación más lenta (7 años) par productos tales como: petroquímicos, automotrices, vidrios, textiles y cerámica. Se aunará al mercado mexicano un mercado potencial de 13 millones de consumidores. A menos de un año de iniciado el acuerdo, se realizaron proyectos de coinversión tales como: la construcción de un frigorífico en Manzanillo para almacenar fruta chilena, la empresa Televisa se asocia con su similar Megavisión, y varios proyectos de tipo forestal.

El interés en el bloque norteamericano es muy claro: 1) es el marco potencial más grande del mundo y con él realizamos el 70% de nuestro comercio exterior; 2) sus transacciones internas alcanzan los 156,692.8 millones de dólares. los superan la CEE y la Cuenca del Pacífico, aunque hay que considerar que estos están integrados por 12 y 10 miembros respectivamente.

COMERCIO POR BLOQUES

millones de dólares

Cuenca del Pacífico *	202, 629.2
Comunidad Económica Europea	302, 027.0
Estados Unidos y Canadá	158, 692.8
EUA - Canadá - México	201, 866.7
* Excluye EUA y Canadá *	

TAMAÑO DE LOS MERCADOS INTEGRADOS

PIB (M M D)

Comunidad Económica Europea	4,760.28
Cuenca del Pacífico	4,136.20
Canadá - Estados Unidos	5,367.09
Mercomún Sudamericano	447.64

El proceso de negociación de un tratado de esta importancia es complejo y difícil, lo único que queda claramente definido por el gobierno mexicano es que México no busca una unión económica, pues ello implicaría pérdida de soberanía y de control sobre el destino económica de México. Quedaríamos impedidos para estabilizar o fomentar el crecimiento del país; desarrollar regiones,

proyectos o sectores; proteger el bienestar de los trabajadores, regular los movimientos de capital o aún dirigirlos a donde más convengan.

3.2. POSIBLES EFECTOS DE UN TLC.

Evidentemente es muy difícil prever lo que podría suceder de firmarse el TLC a nivel de cada país involucrado en el acuerdo y en relación con el resto del mundo. Sin embargo, una breve revisión de lo establecido por la teoría y un poco de sentido común, pueden darnos una idea de la dirección que podrían tomar los acontecimientos en materia económica derivados del establecimiento del TLC. A continuación haremos un breve repaso de la teoría. (cit)

En esencia Viner (cit) sostiene que la Unión aduanera aumenta siempre el comercio y la especialización entre los países miembros. En conjunto es benéfica para sus economías y sus relaciones recíprocas. Este efecto suele conocerse como el **Efecto Creación de Comercio**.

Sin embargo, venir argumentando que la integración puede tener un efecto desfavorable sobre el comercio de la Unión Aduanera contra el resto del mundo. Ello sucede cuando la integración desvía parte del comercio de los países miembros con el resto del mundo hacia otros países miembros, lo que genera una pérdida de bienestar desde el punto de vista del mundo en su conjunto. Este efecto suele denominarse: **Efecto Desviación de Comercio**.

(cit) La teoría económica de las Uniones Aduaneras, es aplicable por lo general, a las áreas del libre comercio, excepto a lo referido a la fijación de aranceles respecto a terceros países. La bibliografía consultada en lo concerniente a la teoría se encuentra comprendida en el volumen “ Integración Económica”, editada por S. Andic y S. Teitel, de la serie Lecturas del Fondo De Cultura Económica no. 19, México 1977.

(cit) J. Viner, “The Custom Unión Issue”, Camegie Endowment for International peace, New York, 1950.

Así, cualquier proceso de integración podrá juzgarse, desde el punto de vista del bienestar económico mundial, comparando la magnitud de ambos efectos: el de creación de comercio vis a vis el de desviación de comercio. Una ampliación de esas conclusiones se debe a J. e: Meade, quien afirma que resulta imposible juzgar la Unión Aduanera (AU) en general. Todo depende de las circunstancias particulares de cada caso. Sin embargo, Meade destaca algunos criterios de orden general : (cit)

a) Se puede, en principio, esperar que la reducción de las barreras comerciales, en la mayoría de los casos, provoque una expansión del comercio internacional y se derive una ganancia para los países que conforman el ALC o UA.

b) Tendrá mayores probabilidades de incrementar el bienestar económico neto si las economías de los países asociados son, en realidad, muy competitivas o similares, pero en potencia muy complementarias y distintas. En ese caso existe la posibilidad de una gran expansión en su comercio mutuo sin gran desviación de su comercio con otros mercados.

c) Tendrá mayores probabilidades de aumentar el bienestar económico si cada país es el principal socio comercial del otro.

e) Mayor será el bienestar económico mundial mientras menor sea la proporción de la producción, el consumo y el comercio mundiales representada por los miembros de la UA.

f) Mayor será el bienestar económico mundial mientras menor sea la tasa arancelaria en el resto del mundo, pero mayor el número de áreas aduaneras independientes en que se divida el resto del mundo.

g) Mayores serán los efectos positivos sobre el bienestar económico, mientras mayor sea el margen para las economías de escala en aquellas industrias de la Unión que pueden expandirse a consecuencia del mayor comercio.

h) El mejor principio para la reducción de las barreras comerciales es un acuerdo global, que abarque a todos los países de la Unión u a todos los productos.

De acuerdo a los principios teóricos esbozados, acerca del TLC entre Canadá, México y Estados Unidos podría esperarse, en principio, un considerable incremento del comercio entre los tres países, con todos los efectos favorables que ello podría acarrear en términos de mayores ingresos, empleo y bienestar para la población de los mismos. Más aún, dado que las economías de estos

países, en especial las de México y EUA- son en la actualidad de alguna manera competitivas, son precisamente sus posibilidades de complementariedad lo que las hace, de acuerdo con la teoría susceptibles de generar una mayor expansión de su comercio mutuo, sin necesidad de desviar mayormente las importaciones y exportaciones que ambos realizan en la actualidad con otros mercados.

También desde el punto de vista de la teoría, la existencia de barreras al comercio y las elevadas tasas arancelarias en algunos productos, México y Estados Unidos, cabría esperar un mayor incremento de su bienestar económico. La negociación de un acuerdo entre los tres países, (que abarque el mayor número de productos para la reducción de sus respectivos aranceles en forma no discriminatoria), favorecerá, en principio, un mayor incremento del bienestar económico.

Todo lo anterior, cabe insistir, se derivaría del TLC en términos generales, de acuerdo con los postulados con la teoría reseñada.

Sin embargo, tales efectos podrían esperarse sólo si todos los países aceptan incondicionalmente la nueva especialización productiva que reclamaría la complementariedad de sus respectivas economías, de acuerdo con sus propias ventajas respectivas. (cita)

La mayor ventaja comparativa que presenta actualmente el país quizás sea el reducido costo de su mano de obra. No obstante, el salario por sí sólo no es representativo del grado de competitividad de la mano de obra en los mercados internacionales, dado los bajos niveles de la productividad en el mercado externo, en tanto se verifica el proceso de especialización manufacturera en aquellas ramas en las que se incorporen más aceleradamente nuevas tecnologías que permitan aprovechar las economías de escala, reduzcan costos unitarios y aumenten la competitividad productiva.(cit)

De ahí lo relevante que resulta para México la atracción de inversión extranjera directa en las ramas estratégicas que se orientan al mercado externo. A ello contribuirán de manera decidida la política de privatización de empresas públicas y la flexibilidad de las reglamentaciones para el establecimiento de inversiones extranjeras en el país. En un mediano plazo se tendrá por una parte, un sector exportador altamente capitalizado y con salarios reales crecientes para la mano de obra mejor capacitada, sector que ocuparía los estratos de mayores ingresos. Por otra parte, estaría el sector no exportador, sujeto al crecimiento del mercado interno, con menor dinamismo en la generación de empleo y en el aumento de remuneraciones reales, que ocuparía los estratos medios y bajos de la distribución.

(cit 1)Hernández Laos"El ABC del TLC", Revista Nexos, oct- 1991, pag. 49.

(cit2) Es improbable, sin embargo, que en los cinco o siete años se reduzca significativamente la ventaja comparativa que representa el bajo costo de la mano de obra mexicana.

3.3. CAMINO HACIA UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

Estados Unidos y otros 26 países industrializados, como los de la Comunidad Económica Europea, Canadá, Australia y Japón, ofrecen, mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), acceso libre de tarifas a las exportaciones de países en desarrollo. Fue instituido en enero de 1976 por un período de 10 años. En 1987 fue renovado por otro programa, con vigencia hasta julio de 1993. Este acuerdo busca integrar a países en desarrollo al Sistema Internacional de

Comercio (GATT). Los beneficiarios obtienen, adicionalmente, un trato preferencial en sus productos:

1- Acceso estable al mercado.

2- Eliminación o reducciones significativas en las barreras al comercio de servicios e inversión.

3- Medidas adecuadas de protección de los derechos de propiedad intelectual.

4- Reconocimiento de los derechos internacionales de los trabajadores.

Es un organismo, con carácter temporal, que beneficio a cerca de 4, 200 productos de 130 países o territorios y los cuales salen de éste al comprobarse que sus productos ya son competitivos a nivel internacional. Anualmente existe una revisión para incorporar productos a dicho sistema.

México es el país que mayores ventajas obtiene del SGP de EUA, dicho sistema ha fortalecido al exportador mexicano, aunque cabe aclarar que de dichos beneficios la industria máquiladora es la más beneficiada."Con la firma de un acuerdo de un acuerdo de libre comercio, con la completa eliminación de aranceles en el intercambio de productos, vuelve inoperante en algunos casos el empleo del SGP, por lo que es menester aprovechar al máximo los beneficios que de él se pueden obtener en el corto plazo". (cit)

3.4. A PUNTO DE SER SOCIOS CON NORTEAMÉRICA.

“Hace tan solo unos años, proponer un Tratado de Libre Comercio entre México y los Estados Unidos se habría enfrentado a fuertes críticas en el pasó y a la indiferencia de nuestros vecinos del norte”.(cit)

Las cosas han cambiado. En septiembre de 1990, el Presidente Salinas hizo una solicitud formal para iniciar las negociaciones de un tratado bilateral de libre comercio y el presidente George Bush respondió que notificaría al Congreso de su país el interés de proseguir con las negociaciones. En febrero de 1991, Bush anunció que las negociaciones incluirían a Canadá, una vez presentada la solicitud formal por parte de éste. Después de un intenso debate dentro y fuera del Congreso norteamericano, ambas Cámaras aprobaron a finales de mayo la extensión del mecanismo de negociación conocido como **FAST TRACK O VIA RÁPIDA** por dos años más. Con este procedimiento el Congreso sólo puede dar el voto de aprobación o rechazo.

(cit 1) Estudios Económicos Banamex, “ Acuerdo de Libre Comercio, México-EUA- Canadá, 15/nov/90. pag. 6

(CIT 2) Ver Weintraub (1984, 1990) para una descripción amplia de la antigua posición de ambos países ante la perspectiva de un Tratado de libre Comercio.

El firmar un TLC con EUA, hasta cierto punto, una evolución natural de un proceso que empezó en México tiempo después de la erupción de la crisis de la deuda a mediados de 1982. En particular, es entendido como una forma de asegurar la continuidad y el éxito de la nueva estrategia de desarrollo de México orientada al exterior, lanzada durante el gobierno de Miguel de la Madrid, a mediados de 1985. Como ya se expuso anteriormente entre los rasgos principales de dicha estrategia de 1985 a 1989, México redujo de tajo el uso de

permisos de importación, disminuyó y armonizó los aranceles y modificó la política de inversión extranjera directa. Por otra parte, el gobierno de México no ha abandonado su enfoque plurilateral. Más allá de los beneficios que se pudieran obtener económicamente hablando, la negociación de un tratado se constituye simultánea y paralelamente en un excelente foro para anunciar al mundo las oportunidades de inversión que ofrece México.

Para los EUA, los beneficios de participar en un TLC con México tendrían un impacto económico positivo, aunque menor en términos generales. Sin embargo, un México próspero y cooperativo es congruente con algunas de las preocupaciones actuales más urgentes de los EUA, como el narcotráfico, la reducción a largo plazo de la imitación ilegal y hasta cierta medida la certidumbre de abasto de petróleo por parte de nuestro país.

En principio, los tres países que conformarán el TLC deberán beneficiarse de la mayor eficiencia que resulta de nuevos patrones de especialización, la posibilidad de explotar economía de escala a partir de la reducción de las barreras comerciales. En términos de costo, se espera que ambos países enfrenten un desplazamiento de mano de obra durante el periodo de transición. La magnitud de dicho desplazamiento y su impacto en los salarios dependerá de qué tan comprensivo sea el tratado y sobre todo, del período en que tenga lugar la eliminación de las barreras.

3.5. ¿ PORQUÉ UN TLC CON AMÉRICA DEL NORTE ?

Los defensores de la apertura económica enfrentarán nacionalismos atávicos, las formas innovadoras de cooperación trinacional se enfrentarán a visiones restringidas de soberanía, el proteccionismo se enfrentará a la liberación y residuos populistas chocarán con las filosofías de mercado. Los negociadores

tuvieron su primera reunión importante en Toronto el 12 de junio de 1991, cuando se formaron grupos de trabajo para discutir acceso a mercados, reglamentaciones comerciales, servicios, inversión, propiedad intelectual y conciliación de disputas.

Los utopistas podían abogar por una integración comercial de México con América Latina, pero la región absorbe tan sólo una parte pequeña de las exportaciones mexicanas. Las perspectivas inciertas de acceso a los mercados de la CEE después de su unificación en 1992, y la dificultad de entrar en los mercados asiáticos impulsaron a México hacia el TLC con América del Norte.

Para los Estados Unidos, México no es sólo otro interés geopolítico. Estados Unidos perdió más de 300,000 empleos cuando la economía mexicana cayó en picada en los años ochenta y millones de mexicanos cruzaron la frontera en busca de trabajo. EUA no desea un enclave de miseria tercermundista en su frontera sur. El Libre Comercio no es, definitivamente, una panacea para acabar con el subdesarrollo mexicano, puede ser la mejor oportunidad para promover el crecimiento y la estabilidad. Por otro lado, estudios macroeconómicos importantes indican que el TLC aumentará la competitividad de EUA frente a Europa y Asia a través de economías de escala, de la especialización, la producción compartida y la racionalización continental.

Canadá por su parte no podía darse el lujo de estar ausente en las negociaciones, ya que después de enfrentar una muy dura disputa con sindicatos, ecologistas, grupos religiosos y nacionalistas culturales, no se iba a

arriesgar a perder lo ganado con el gobierno de EUA, ya que Canadá admitió que su posición ventajosa para atraer las inversiones de EUA enfrentarán la competencia de México. Así, la participación canadiense en las negociaciones fue obligada tanto por los peligros de la ausencia como por los beneficios de la participación. Aunque todos vivimos inmersos en la realidad política, económica y social que nos determina al ser parte del engranaje de este país, no todos contamos con los conocimientos suficientes para entender claramente la problemática de la cual somos actores y espectadores. Así, para unos, la situación de nuestro país y la forma como está siendo dirigido es la correcta, mientras que para otros resulta lo contrario.

Quizá nos falta conocer a fondo la problemática mexicana, para entender a aquellos que desde a fuera lo elogian, porque es bien cierto que los planteamientos y acciones del régimen en ese entonces, se presentan como lo que podría calificarse como la mejor alternativa para salir de la crisis añejada en varios sexenios.

CAPITULO IV. EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE Y SU PARTICIPACIÓN EN MÉXICO.

4.1. ANTECEDENTES.

4.2. REGLAS DE ORIGEN.

4.2.1. EL CAMBIO DE CLASIFICACIÓN ARANCELARIA O SALTO ARANCELARIO.

4.2.1.1. EL METODO DE VALOR DE TRANSACCIÓN.

4.2.1.2. EL METODO DE COSTO NETO.

4.2.2. OPORTUNIDADES.

4.2.2.1. ARANCELES.

4.2.2.2. INVERSIÓN EXTRANJERA

4.2.2.3. TRANSPORTE.

4.2.2.4. COMERCIO.

4.2.2.5. COMPRAS AL SECTOR PÚBLICO.

4.2.2.6. SERVICIOS.

CAPITULO IV

ASPECTOS GENERALES DEL TLC

Durante los últimos veinte años la economía mundial ha experimentado un proceso de cambios vertiginosos que han traído como consecuencia la transformación substancial de las relaciones comerciales y el surgimiento de nuevas relaciones de producción. Entre ellas pueden mencionarse la gradual unificación de las economías europeas en un mercado común, el fenómeno de los países recientemente industrializados, el proceso de modernización y apertura de la Unión Soviética, los cambios políticos y económicos de los países de Europa del Este y de algunos países latinoamericanos.

Hoy la realidad mundial nos plantea un nuevo reto: insertarnos en la manera más adecuada dentro del ámbito internacional, sin perjudicar la defensa de nuestra soberanía. México no puede condenarse al aislamiento y debe avanzar sobre bases sólidas hacia la consecución de una verdadera justicia social, por medio del desarrollo económico y la promoción del comercio exterior, el cual le permite incrementar y aprovechar sus ventajas comparativas y su productividad. La apertura económica no garantiza por sí misma el éxito, sino que es necesaria una estrategia negociadora que asegure la permanencia y crecimiento de nuestras exportaciones, a través de la búsqueda de reciprocidad con nuestros socios comerciales.

Existen dos tipos de liberación comercial entre países: la realización de acuerdos comerciales y la apertura regional. La primera se da bajo los auspicios del GATT y su objetivo es reducir las barreras arancelarias y no arancelarias entre los países miembros.

Por otro lado, la apertura regional es un acuerdo entre reducido número de naciones con el propósito de liberalizar su comercio, existiendo distintos grados de integración como ya lo mencionamos anteriormente. En la actualidad, México no sólo ha abierto su economía, sino que se ha percatado de la necesidad de alcanzar la eficiencia y la productividad a fin de ocupar un lugar sólido en el

mercado mundial. En la década de los noventas, se nos presenta la oportunidad de suscribir un Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá.

El 11 de junio de 1990, los presidentes de México y Estados Unidos acordaron iniciar los trabajos para la celebración de un Tratado de Libre Comercio. Dicho acuerdo deberá alcanzar la eliminación paulatina e integral de las barreras al comercio, incluyendo la eliminación gradual y completa de los aranceles, la eliminación de barreras no arancelarias de todos los bienes y de algunos servicios de capital, ser compatible con el GATT, tener reglas de origen claras, reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorsionantes del comercio exterior que afectan las condiciones de competencia y un capítulo específico sobre resolución de controversias.

Un TLC es un acuerdo entre dos o más países para eliminar las barreras comerciales, obteniendo un aumento en las exportaciones, inversiones, empleos y salarios. Estados Unidos es nuestro mayor mercado, con la ventaja adicional de la cercanía geográfica. Sin embargo, muchos productos mexicanos enfrentan obstáculos para ingresar a ese país. El comercio con este país ha ocupado un papel preponderante desde finales del siglo pasado. En 1980, el 69% de nuestras exportaciones ya se destinaban al mercado estadounidense y de él provenía 56% de nuestras compras al exterior.

En el siglo XX, México realizó profundas transformaciones. De la Revolución de 1910 emergió un país dinámico y pujante que transitó de una economía, predominantemente agrícola, a una industrial que ocupa hoy el decimoquinto lugar comercial realizada en la década de los 80's, México se convirtió en un exportador de productos no petroleros. El 73% de las exportaciones en 1990 se dirigieron a EUA, lo que hace que México sea su tercer socio comercial después de Canadá y Japón. Entre las principales exportaciones durante este año se

encuentran: combustibles y aceites, minerales, vehículos, automóviles, turbinas y artefactos mecánicos, material eléctrico, legumbres y hortalizas. México es el primer proveedor de Estados Unidos en televisores de color, radio-grabadoras, circuitos impresos, cinturones de seguridad, conductores eléctricos, ganado bovino, cobre, tequila, sorgo y zinc, entre otros. Aunque muchos productos mexicanos enfrentan barreras arancelarias que encarecen los productos mexicanos en el mercado estadounidense, que con un TLC se eliminarán gradualmente. ¿ Por qué no firmar un TLC ?

Canadá es un socio comercial importante de México, además, ya suscribió un TLC con EUA. Cabe mencionar que México es el principal proveedor de Canadá entre los países en desarrollo y el noveno a nivel global. México vende a Canadá una gama cada vez más amplia de productos, ya que en 1981, el petróleo representaba el 89% de las exportaciones, mientras que en 1990, sólo alcanzó 3 %.

Los principales productos que México exporta a Canadá son: motores, parte de carrocería, procesadores digitales, cables eléctricos, automóviles, petróleo, grabadoras, televisores y equipos para computadoras. México es el primer proveedor de Canadá en varios productos, entre los que destacan los receptores de T.V., algunos productos químicos, productos hortifrutícolas y tequila. ¿ Por qué no firmar un TLC con Canadá?

Un TLC entre México, Estados Unidos y Canadá crearía la Zona de Libre Comercio más grande del mundo con 356 millones de habitantes y un Producto Interno Bruto (PIB) de seis millones de dólares, superando a la CEE y la Cuenca del Pacífico. Con el TLC, América del Norte (Canadá, EUA y México) podríamos producir más barato, con mejor calidad y vender en todo el mundo. En otras palabras, la competitividad de la zona de libre comercio en su conjunto será

mayor a la de cada país en lo individual. Hay que tener presente que la revolución científica y tecnológica permite producir mayores cantidades de bienes, mejor elaborados y más baratos que compitan en todos los mercados.

Para lograrlo los países necesitan:

- a)** Reglas claras y permanentes que aseguren el clima de confianza.

- b)** Acceso a tecnologías variadas.

- c)** Sumar y aprovechar las ventajas de cada país.

- d)** Especialización en la producción de ciertos productos.

- e)** Mercados amplios que permitan bajar el costo por unidad producida.

El TLC respetará estrictamente la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y guardará congruencia con todas sus disposiciones. La fortaleza económica que se logre con dicho tratado permitirá cumplir con los fines básicos de la Constitución que son: consolidar la soberanía, promover el desarrollo y alcanzar la justicia.

México no incorporará el petróleo a las negociaciones del TLC, y su marco legal permanecerá intacto.

El Tratado de Libre Comercio será compatible con las disposiciones del GATT para favorecer el comercio mundial y evitar la creación de fortalezas económicas. (cit)

Aún cuando resulta prematuro asegurar las implicaciones de un acuerdo de esta naturaleza, es posible adelantar algunas consecuencias macroeconómicas:

- Proporcionará mayor estabilidad política y económica, como una condición para garantizar la competitividad de nuestro país, ayudando al desarrollo económico.

- Eliminación de medidas proteccionistas unilaterales como los aranceles y tarifas no arancelarias como los permisos, las cuotas, licencias, etc...

- Aumento en las exportaciones ante una mayor certidumbre al exportador.

- Mayor complementariedad entre las economías y sus sectores productivos.

- Incremento en la inversión nacional y extranjera al ampliarse los mercados.

- Incremento en el nivel de empleo y de los salarios ante el establecimiento de nuevas empresas.

- Mayor competitividad de la economía mexicana dentro de la economía mundial, al tener acceso a recursos extranjeros, tecnología de punta y dotación de insumos de mejor calidad en general.

(cita) Actualmente en las negociaciones de la Ronda de Uruguay, una de las principales preocupaciones es evitar una guerra comercial entre bloques.

Debido a que los acuerdos de libre comercio conllevan un periodo para su instrumentación total, existirá un lapso de tiempo para que los productos nacionales se adapten a las nuevas condiciones, es decir, entrará en vigor en forma paulatina para evitar traumas a la planta productiva mexicana y establecerá mecanismos para la solución de diferencias.

Los puntos antes mencionados implican que las empresas nacionales se verán beneficiadas por el acuerdo, pero a su vez tienen que realizar esfuerzos extraordinarios para alcanzar adecuados niveles de competitividad, teniendo que destinar mayores recursos para capacitar al factor mano de obra, desarrollar nuevas tecnologías y promover sistemas de organización más eficientes, ya que es importante señalar que con un TLC se provocará una resignación de los recursos económicos, situándose éstos en las áreas más productivas y competitivas. así a corto plazo, habrá industrias que desaparezcan por ineficientes y poco competitivas, canalizándose sus recursos a otras más eficientes. A largo plazo, habrá un incremento en la producción, en el ingreso nacional, y por ende, en el bienestar general de la población.

4.1. EL EMPRESARIO MEXICANO ANTE EL TLC.

El objetivo es examinar algunas experiencias y actitudes de los empresarios mexicanos respecto a su participación en el mercado externo, así como su visión y perspectiva en torno a las negociaciones de México para la firma del TLC. (cit) se habla de dos tipos de empresarios, los exportadores y los no exportadores, así como la posición adoptada por los empresarios ante el acuerdo.

El empresario exportador tiene una actitud y visión geocéntrica, es decir, evaluar oportunidades y tomar decisiones considerando lo que pasa en el entorno nacional y sobre todo en lo internacional. Está consciente que uno de los factores más importantes para poder exportar, lo constituyente un proceso de producción eficiente en la empresa. Generalmente existe un alto de separación y autonomía entre los directivos que manejan las empresas y los dueños del capital. Muchas de las empresas exportadoras están desarrollando estrategias de largo plazo, principalmente adquisición de tecnología avanzada para permanecer en el mercado el mayor tiempo posible. Durante la década de los ochenta el empresario exportador logró establecer una estrecha vinculación con el gobierno a través de ciertos programas gubernamentales que fomentan la exportación: importación temporal para la exportación (PITEX) y la comisión mixta para la promoción de la exportación (COMPEX).

El empresario con orientación al mercado interno se concentra en la fabricación de bienes de consumo nacional y no tiene interés en exportar, su visión es etnocéntrica, es decir, su orientación cultural se basa en conocimientos y actitudes limitadas que le proporciona el entorno nacional.

(cita) Comentarios de: Alba Vega Carlos, "El Empresario Mexicano", Colegio de México. 1991.

Las empresas se basan en un tipo de orientación familiar donde por lo general no existe separación entre los dueños del capital y la administración. Las nociones de calidad, productiva y competitividad tienen poco arraigo en la cultura empresarial nacional. El objetivo principal de la producción es maximizar las

utilidades, y la principal variable para lograrlo son sueldos y salarios bajos. Los empresarios nacionales no tienen preferencia por tecnología de alta calidad, no buscan coinversión o alianza con socios extranjeros, lo que los vuelve dependientes de sus proveedores de equipo. Las condiciones de apertura de la economía están provocando el surgimiento del empresario exportador, de la consolidación de este nuevo actor dependerá el crecimiento económico y social de México. Ante el tratado, las diferencias entre los empresarios debe ser vistas a partir de su ubicación geográfica, el tipo de actividad que realizan y su tamaño.

4.1.1. EMPRESAS TRANSNACIONALES.

Cerca del 50% de las ventas al exterior de productos manufacturados es realizado por ellas. A partir de 1982 la mayoría de las empresas transnacionales emprendió una reconversión industrial para orientar su producción hacia el mercado externo, la industria automotriz es un ejemplo exitoso. Estas empresas son aliados naturales del gobierno mexicano en esfuerzo por negociar el TLC.

4.1.2. GRANDES EMPRESARIOS QUE PRODUCEN PARA EL MERCADO INTERNO Y EXTERNO.

Localizados por lo general en las grandes regiones industriales como México y Monterrey. Este tipo de empresario busca con frecuencia asociarse con firmas multinacionales para obtener procesos tecnológicos adecuados y conseguir

mayor competitividad internacional. Los empresarios exportadores han creado, para la promoción de sus intereses: el centro empresarial mexicano para asuntos internacionales (CEMAI), la Asociación Nacional de Importadoras y Exportadoras de México (ANIERM) y el Consejo Nacional para las Exportaciones (CONACEX). En junio de 1990 se creó la Coordinadora de organismos Empresariales para el Comercio Exterior (COECE), la cual intenta representar los intereses de los diferentes grupos exportadores y recoger la posición de los distintos empresarios por ramas y sectores.

4.1.3. PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS.

Se concentran en la fabricación de bienes de consumo nacional, los cuales nacieron y se consolidaron a través de la política de sustitución de importaciones. Los integrantes de ese tipo de rama industrial se encuentran en general afiliados a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA). En varias ramas se está dando un proceso de desindustrialización, es decir, pequeños y medianos industriales se convierten en distribuidores de productos. Lo que pierden como productores lo compensan como comerciantes, estos no desechan el TLC, dado que el mercado ofrece las posibilidades de compensar y ampliar el actual.

4.1.4. PEQUEÑOS Y MEDIANOS EMPRESARIOS QUE SE HAN CONSOLIDADO DURANTE LA ÚLTIMA DÉCADA.

Este empresario ha emergido en la última década, sobre todo en el norte del país, por lo que está estrechamente relacionado con el mercado exterior. Tiene

un alto grado de autonomía de las concesiones que otorga el gobierno y respaldan el TLC.

4.1.5. LOS MICRO INDUSTRIALES.

Están agrupados en torno a la confederación nacional de micro industriales y su principal actividad es la producción de bienes de consumo para el mercado nacional. Los dirigentes de las micro industriales ven con recelo el tratado, lo consideran peligroso para sus intereses. Son escépticos acerca de los beneficios que traerá una mayor apertura comercial y advierten que México no debería negociar su entrada desde una posición asimétrica.

4.1.6. LOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS.

Existen dos tipos de agricultores. Los que producen alimentos básicos, granos y semillas y los que cultivan frutos y hortalizas para el mercado exterior. Para los agricultores dedicados a la producción de semillas oleaginosas, cereales y granos, una mayor apertura comercial sería difícil de soportar debido a que los niveles de subsidio que reciben estos cultivos en EUA, son superiores a los de México. En estas condiciones, la agricultura mexicana que producen granos no estará por mucho tiempo en condiciones de competir, a menos que reciba apoyos equivalentes a los norteamericanos.

Los productos de frutas y hortalizas se verían beneficiados con la firma de un TLC, dado que sus bienes tienen ventajas comparativas en el mercado extranjero, pero es necesario que el tratado resuelva las crecientes barreras no arancelarias, disfrazadas de razones fitosanitarias, impuestas por EUA.

4.2. LA AGENDA SOCIAL EN EL TLC.

En el mes de febrero de 1991, se hizo el anuncio por los tres países de la incorporación de Canadá al proceso de negociaciones, con lo cual aumenta el número de intereses y objetivos que se tendrán que armonizar. De un tratado Bilateral se pasó a uno Trilateral.

El Tratado que eventualmente se firmará con EUA y Canadá es de carácter comercial. Sin embargo, hay aspectos sociales y políticos que se verán influídos por que son de interés en la relación entre los países. Con el fin de reducir los movimientos opositores al TLC, surgió el interés de incluir los siguientes temas: laboral, ecológico, narcotráfico, derechos humanos y migración. Existiendo el compromiso político de no incluir en el Tratado estos rubros.

a) Laboral. Es el tema que ha generado mayor oposición. El diferencial de salarios es el argumento de agrupaciones sindicales en EUA y Canadá para oponerse a la firma del tratado, ya que argumentan que éste provocará la emigración de empresas a la frontera mexicana provocando desempleo en Norteamérica. además comentan que los mexicanos están dispuestos a hacer trabajos en condiciones no aceptables para los estadounidenses (las medidas de seguridad dentro de las empresas son insuficientes).

La critica de los bajos salarios no toma en cuenta prestaciones y prerrogativas obreras: horas extra, reparto de utilidades, pago a la jornada dominical, etc..., lo que no existe en EUA.

Las Secretarías del Trabajo de ambos países su habían reunido en varias ocasiones para intercambiar información y se han propuesto trabajar en ciertos temas conjuntamente (capacitación, ambiente laboral, elevación de la calidad en el trabajo).

b) Ecología. Opositores en EUA, argumentan que en México el deterioro ecológico es constante y que una legislación ambiental laxa impulsará a las empresas estadounidenses a trasladarse a la frontera sur. En México existe en la actualidad una legislación avanzada, que nos ha hecho merecedores de varios reconocimientos a nivel internacional, pero la carencia de recursos económicos y humanos impide una efectiva aplicación de las leyes. México ha adquirido compromisos tales como:

- No aceptar inversiones extranjeras en actividades contaminantes, ni el traslado al territorio nacional de empresas que han sido rechazadas por razones ambientales en EUA y Canadá.

- Aplicación rigurosa de las leyes ambientales.

- Las empresas nacionales y extranjeras deberán controlar sus derechos y cumplir con las reglas de operación.

- Incremento del personal de vigilancia en las empresas para la aplicación de las normas ecológicas.

- Convenio de Cooperación Mutua entre la Agencia de Protección Ambiental y la Secretaría de Desarrollo Urbano y Ecología (SEDUE), para la protección y mejoramiento del ambiente en la frontera sur. Donde se incluyen temas tales como: swaps ecológicos, contaminación en ríos fronterizos, instalación de equipos anticontaminantes en las industrias y programas para renovar gradualmente el parque vehicular, así como instalación de convertidores catalíticos en los automóviles.

c) Narcotráfico. EUA está satisfecho con los esfuerzos conjuntos que ha realizado con el gobierno Mexicano, por lo que paulatinamente ha sido abandonado como tema prioritario.

d) Migración. A pesar de que no existirá la libertad de movilización de mano de obra, serán necesarios algunos ajustes técnicos. Por ejemplo, para facilitar la entrada temporal de ciertos profesionistas, técnicos y directores de empresas para que realicen su trabajo bien sea para el norte a el sur de la región.

e) Derechos Humanos. México ha sido claro en no aceptar ninguna censura sobre la materia, al tiempo que trabaja por mejorar su imagen por medio de la Comisión Nacional de Derechos Humanos. En EUA ha disminuido la presión en los últimos meses, sobre todo porque al firmarse un TLC, no es lo mismo tratar con un vecino que con un socio.

4.3. PRINCIPALES PUNTOS A NEGOCIAR.

En México hoy estamos cambiando, se está transformando de manera acelerada, cambiando por voluntad de los propios mexicanos y cambiando por que el mundo se está transformando muy aprisa. Los mexicanos sabemos que en está época de grandes transformaciones la única manera de permanecer, como mexicanos es cambiando y parte del cambio es encontrarnos inmersos

dentro del proceso de globalización mundial. (cita) Estamos cambiando en el aspecto económico, en las relaciones sociales, en la práctica política e igualmente, el ámbito cultural y de las mentalidades. Es una transformación integral que responde a una nueva circunstancia que hay en México, derivada de una década de crisis muy severa. Hoy nuestra economía, de forma consecutiva crece a más del 4% en términos reales el doble que la dinámica de la población. Y lo hacemos simultáneamente bajando la inflación que había lastimado profundamente a las familias mexicanas cuando llegó a casi 200% en el año de 1987, cerrando a principios de los 90's, en alrededor del 16%. Nuestro propósito es llevarla a un dígito lo más pronto posible, porque ese es el nivel de nuestros principales socios comerciales en el mundo.

(cit) Globalización Mundial.- actualmente ya existe una competencia internacional con nuevos productos, tecnologías, procesos productivos, etc.. dando lugar a una globalización del Mercado Internacional o Economía Mundial. Las condiciones que imperan en el mercado, tales como: precio, calidad, puntualidad en la entrega han variado; de tal manera que como cada día hay menos paternalismo de parte de los gobiernos para con las empresas. Si las empresas mexicanas no consideran la competencia mundial, adoptando la actitud de enfocarse hacia afuera (a las necesidades del mercado internacional), la especialización y a la búsqueda de la excelencia productiva, en poco tiempo se verán fuera del mercado mundial, “ Primer Congreso Internacional de Mercadotecnia Directa”, Conferencia: Globalización del Mercado, del Lic. Francisco Acosta Aguirre,1991.

La negociación de un Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y EUA constituye una de las estrategias del Gobierno Mexicano para modernizar el aparato productivo, elevar su competitividad y alcanzar niveles superiores de

desarrollo y bienestar. La firma de un Tratado de Libre Comercio no sólo debe proporcionar un marco amplio y vigoroso de intercambio comercial con América del Norte, sino también otorgar garantías a los productores con reglas claras, transparentes y con mecanismos imparciales que permitan soluciones justas y ágiles a las diferencias que puedan surgir. Al dar inicio formal el proceso negociador, el pasado 12 de junio de 1991 en la ciudad de Toronto, Canadá, se acordaron las seis grandes áreas de negociación que delimitaron claramente los temas a tratar:

1) Acceso a Mercados.- los objetivos son la eliminación de aranceles y otras restricciones al acceso de nuestros productos al mercado de Norte América.

2) Reglas de Comercio.- Incluye los temas de normas y de protección contingente.

3) Servicios.- Constituye un tema vasto y complejo que cobra importancia creciente en las economías modernas, ya que son un complemento básico de los flujos comerciales de mercancías.

4) Inversión.- En el curso de las reuniones sostenidas, las partes han reafirmado su pleno respeto por las disposiciones constitucionales de cada país.

5) Propiedad Intelectual.- Las leyes sobre la materia, que aprobó el Congreso de la Unión, brindan protección adecuada al inventor mexicano y seguridad para la transferencia de nuevas tecnologías.

6) Solución de Controversias.- Un mecanismo de esta naturaleza es necesario en cualquier tratado comercial, en este grupo se abordan los procedimientos y sistemas operativos para resolver, con agilidad, las controversias que, en cualquier materia, puedan surgir entre las partes.

4.3.1. REGLAS DE ORIGEN.

Además de que la firma del TLC implicará la creación de la mayor zona comercial del mundo, también constituirá un polo de atracción para el resto de los países del mundo. Por lo tanto es menester de los negociadores que su firma beneficie, básicamente, a las tres naciones, sin desconocer la necesidad de promover la competitividad de la región y permitir cierto contenido extra regional en los procesos productivos. A través de las llamadas REGLAS DE ORIGEN se determinarán los productos que gozarán de trato preferencial sobre los provenientes de países ajenos a la región. El objetivo del grupo negociador de Reglas de Origen es elaborar un conjunto de normas que determine y defina los requisitos que deberán cumplir los productos para gozar de trato preferencial dentro del TLC.

Existen ciertos métodos para determinar el origen de un producto. Cualquiera de éstos deberán garantizar que se incluyan, dentro del trato preferencial, los productos elaborados totalmente en la región y aquellos que han sido transformados de manera sustancial en ésta. Si un producto es elaborado totalmente en la región, el problema de determinación de origen no existe. Pero este grupo de negociadores deberá determinar el tipo de productos que se clasificarán en esta categoría. La determinación de la regla de origen se vuelve problemática en el caso de productos en cuya elaboración se usan insumos de terceros países.

En la práctica comercial existen cuatro criterios para determinar la procedencia de los productos:

a) Porcentaje de Contenido Regional.- Si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo de procedimiento en la región) del producto es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el bien es considerado originario de la región. Este método presenta inconvenientes: opera contra países con salarios relativamente bajos, al ser menor el costo directo de la mano de obra por unidad producida. Además, el cálculo del contenido regional de un producto varía según los cambios en el precio de los insumos y de las materias primas utilizadas en su fabricación. Este Método también puede ser fácilmente distorsionado con propósitos proteccionistas.

b) Cambio en Clasificación Arancelaria.- También conocido como salto arancelario, obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones por las cuales ingresaron los insumos a la región. La experiencia en el uso de este método en el TLC entre Canadá y EUA ha sido satisfactoria, ya que define, de manera precisa, las condiciones que un producto debe cumplir para ser considerado como originado de la región (tiene que darse cierto valor agregado al producto). Otra ventaja es que las empresas no deben estar calculando constantemente los costos de sus insumos ni los gastos relacionados con la producción. Basta con que la empresa identifique la clasificación del producto que elabora y de sus insumos importados de fuera de la región para saber si se producto gozará de trato preferencial. Una desventaja de este método es que en algunos productos, el cambio en clasificación arancelaria no es suficiente para otorgar claridad al origen.

c) Transformación Sustancial.- Una Transformación Sustancial ocurre cuando un artículo adquiere, dentro de un proceso productivo, un nombre, características y su diferente a aquellos materiales utilizados para su elaboración. Cabe señalar que la gran discrecionalidad en el uso de este criterio genera en el exportador incertidumbre, ya que permite a un país tomar decisiones arbitrarias sobre la determinación del origen de un producto y lo hace vulnerable a presiones en su instrumentación. En la práctica ha mostrado ser altamente impreciso e inconsistente.

d) Determinación de Procesos Productivos Específicos.- Este método consiste en definir los procesos de fabricación que determinan el origen de los bienes y que deben dar lugar a una modificación significativa de los materiales importados de fuera de la región. En la práctica, este criterio se aplica describiendo, producto por producto, los procesos productivos que certifican su origen. Este criterio es sencillo y entendible por las empresas, siempre y cuando se aplique formulando una lista donde se precisen claramente cada una de las etapas de elaboración y se esté actualizando en la medida que se tienen avances tecnológicos (revisar estos cambios y aplicarlos a las listas elaboradas es costoso, lento y complicado).

4.3.2. PROPIEDAD INTELECTUAL.

El mundo contemporáneo se caracteriza por un acelerado proceso de investigación científica e innovación tecnológica que es necesario promover, obtener y proteger a fin de no perder competitividad. El derecho a la propiedad intelectual comprende fundamentalmente los aspectos relacionados con la propiedad industrial y los derechos de autor.

a) La propiedad industrial.- Este derecho a la propiedad industrial protege, durante ciertos número de años, contra la copia o imitación no autorizada a las mejoras tecnológicas o adelantos técnicos que se hacen a la maquinaria o a los equipos industriales; a los procesos de fabricación o a las técnicas de producción, y a los productos de las actividades industriales. Aunque los consumidores también se benefician de la existencia de estas disposiciones ya que los protegen contra imitaciones que casi siempre son de calidad inferior.

México forma parte, desde 1975, de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Para no quedar al margen de este proceso, se aprobó la nueva Ley de Fomento y Protección de la Propiedad Industrial; entre las principales disposiciones de esta nueva ley mexicana destacan:

- El otorgamiento de patentes en nuevas áreas tecnológicas.

- El otorgamiento de patentes para invenciones biotecnológicas, incluyendo las nuevas variedades vegetales.

- El establecimiento de una vigencia de 20 años para las patentes a partir de la presentación de la solicitud.

- El otorgamiento de permisos para la explotación de una licencia ya otorgada, se restringe a situaciones excepcionales de desabasto de un producto o abuso del titular de la patente.

- La introducción del “modelo de utilidad”, con las características idóneas para incentivar las innovaciones sencillas.

- La protección a la información técnica de carácter confidencial.

- El establecimiento de un periodo de diez años para los registros marcarios y la posibilidad de renovación para nuevos periodos.

- La simplificación de la prueba de uso efectivo de las marcas registradas, al requerirse únicamente una manifestación de tal uso.

- El mejoramiento a la protección de las marcas usadas y registradas en otros países.

- El establecimiento de criterios claros para evitar confusión entre marcas registradas, nombres comerciales de establecimientos o denominaciones de sociedades.

- La fijación de reglas simples para la inscripción de acuerdos de franquicias.

- La liberación de la contratación privada de tecnología y el licenciamiento de derechos de propiedad industrial.

- La creación del Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual que se encargará de la observancia de la legislación, registro y seguimiento de patentes y marcas.

b) Derechos de Autor.- Gracias a las reformas, se otorga una protección más efectiva de los derechos de autor y se evita el daño que les ocasiona el uso ilícito de sus obras. Dentro de las principales reformas a la legislación se encuentran las siguientes:

- Fonogramas; se otorga protección contra la reproducción no autorizada de los mismos; se les reconoce, también, derechos de renta sobre cualquier forma de explotación. Así mismo, gozarán del derecho de oponerse a la distribución o venta de la reproducción no autorizada de sus fonogramas. Los productores tendrán, respecto a los derechos antes mencionados, un término de protección de 50 años.

- Programas de cómputo: gozan de los mismos beneficios otorgados a las demás obras protegidas, es decir, a la vida del autor más de 50 años y sólo se autoriza la copia, para su uso exclusivo, a quien adquiera una reproducción autorizada de un programa de cómputo.

- Intérpretes y ejecutantes: se incrementa de 30 a 50 años la duración de la protección concedida a intérpretes y ejecutantes.

- Obras de autor anónimo: se incrementa de 30 a 50 años el plazo para que la obra de un autor anónimo no caiga dentro del dominio público.

4.3.3. SOLUCIONES DE CONTROVERSIAS.

El Tratado de Libre Comercio que negocian México, Canadá y EUA incrementará el intercambio comercial entre los tres países en forma sustancial. El volumen, amplitud y magnitud de los intercambios aparejará diferencias comerciales, por lo que resulta indispensable contar con instancias imparciales y con mecanismos ágiles que permitan resolverlas. En el TLC se pretende dotar de seguridad jurídica a los aspectos negociados. Es decir, se trata de establecer

medios idóneos para garantizar que los tres países cumplan los laudos y decisiones emitidos a través de los mecanismos de solución de controversias que se adopten. Así mismo, se debe asegurar la independencia e imparcialidad de los árbitros o penalistas y la organización de los procedimientos para sancionar violaciones a estos principios.

En el diseño de los mecanismos, será necesario explorar toda la gama de opciones que ofrecen las técnicas de solución de conflictos. Dichos mecanismos verían según la naturaleza del conflicto que se pretenda resolver por lo que se deberán tomar en cuenta los siguientes criterios:

- El número de partes involucradas.
- La naturaleza de las partes en conflicto: si concierne a los gobiernos; si es entre un gobierno y particulares, o si el conflicto es entre particulares.
- La materia de la disputa. Los procedimientos de solución que se establezcan también deberán incluir instancias que propicien las soluciones por medio de mecanismos conciliatorios o de consulta, ya sea en forma directa entre las partes o mediante la intervención de un tercero neutral.

4.3.4. ARANCELES.

Los aranceles son los impuestos que se aplican a los bienes comerciados internacionalmente y constituyen, en la mayoría de los países, el principal instrumento de política comercial. El propósito principal que se persigue con ellos es proteger a los productores nacionales de la competencia externa. Los aranceles a la exportación gravan, por su parte, productos cuyas ventas externas se desea obstaculizar o impedir. (cita 1)

(cita 1) Sólo se trata el tema de aranceles a la importación. Los aranceles a la exportación se imponen en casos de excepción y para evitar problemas como podrían ser los de abasto o de las especies en peligro de extinción.

Uno de los objetivos centrales del TLC como se ha venido explicando, es la eliminación total, pero paulatina, de los aranceles para el comercio de las mercancías de la región que cumplan con las Reglas de Origen acordadas en el propio TLC. Esto se llevará al cabo, según los productos, a la luz de tres criterios: los susceptibles de desgravarse de inmediato; aquellos que puedan serlo a mediano plazo, y los que requieran de un período mayor. La estructura según la Tarifa del Impuesto General de Importación (TIGI) mexicana desde 1990 es la siguiente: (cita 2).

La eliminación total, aunque paulatina, de los aranceles traerá beneficios considerables a aquellas industrias que han visto frenado su desarrollo por la presencia de impuestos elevados a sus exportaciones y están en condiciones de inducir procesos industriales que incorporen mayor valor agregado. A pesar de lo anterior la situación no es tan crítica para México, ya que en la actualidad algunos de sus productos son beneficiados a través del llamado SGP.

Este se creó a raíz de la Primera Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), celebrada en 1964. Durante esta conferencia los países desarrollados acordaron conceder eliminaciones o reducciones arancelarias con carácter unilateral, no recíproco u no discriminatorio para ciertas manufacturas, semi manufacturas y productos primarios procedentes de

los países en desarrollo. El principal objetivo del SGP es el de promover, mediante el comercio, el desarrollo económico. El SGP se ha transformado en un aliciente fundamental para el desarrollo exportador de México en los últimos quince años.

Dentro de los productos beneficiados en el SGP de EUA encontramos: parabrisas de vidrio, muebles metálicos y de madera, conductores eléctricos, etileno, plásticos, escaleras de aluminio, refrigeradores, batidoras, exprimidores, planchas, cafeteras, estufas, transformadores, motores eléctricos, tequila, pepinos, nueces, partes de calzado de cuero, papel para escribir, llantas para automóvil, muelles, marcos de madera, tubería de cobre y juguetes.

Pero también existen ciertas limitaciones dentro del SGP; cuando un país ya no es considerado como en vías de desarrollo, automáticamente pierde de dichos beneficios, también se permiten exclusiones a nivel de producto, (en el caso de EUA, cuando un producto sobrepasa “los límites de competitividad”, preestablecidos, que por lo general, ello ocurre cuando las importaciones sobrepasan los 92.7 MDD o constituyen más del 50% del bien importado).

Estos factores crean incertidumbre en el exportador y dificultan las decisiones de inversión. Es por ello que el objetivo del grupo de aranceles es negociar plazos de desgravación que brinden oportunidad a los sectores de las tres economías de adecuarse al entorno de largo plazo. En el contexto anterior, México pugna para que se consoliden los sistemas de exenciones y preferencias de ambos vecinos del norte, como forma de reconocer la asimetría existente entre la economía nacional y las de Canadá y EUA.

4.3.5. COMPRAS GUBERNAMENTALES.

El gobierno de un país constituye el principal comprador de bienes y servicios en cualquier economía. En múltiples ocasiones, esta capacidad se ha utilizado como un instrumento para fomentar el desarrollo de ciertas industrias, aunque en ocasiones pueda ser en detrimento, tanto de consumir nacional como del proveedor extranjero. En este sentido, las reglamentaciones nacionales para compras gubernamentales se han convertido en una barrera no arancelaria para los flujos de comercio entre los países.

Existen dos acuerdos internacionales que constituyen un marco de referencia para la negociación del TLC en América del Norte: El Código de Compras del Sector Público del GATT y el Capítulo 13 del Acuerdo de Libre Comercio Canadá-EUA.

a) Código de Compras del Sector Público del GATT.- este persigue una mayor transparencia en las leyes, reglamentos, procedimientos y prácticas relativas a las compras gubernamentales y obliga a los países signatarios a no discriminar a los proveedores extranjeros. Las obligaciones del Código se aplican a contratos con un valor superior a los 130 mil DEG (derechos especiales de giro, que equivalen a 156 mil dólares). Estas disposiciones sólo cubren los contratos de bienes, ya que los servicios se encuentran excluidos de la cobertura del Código. Con objeto de mejorar y ampliar las disposiciones del Código, se llevaron a cabo negociaciones en el marco de la Ronda de Uruguay del GATT. Dentro de los principales objetivos que se persiguieron está la inclusión de los servicios que contrata un gobierno, así como otros sectores aún no cubiertos por el propio Código del GATT. También se presentaron propuestas para promover una mayor participación de los países en desarrollo en las adquisiciones gubernamentales de los países más adelantados.

b) Las Compras del Sector Público en el TLC.- El Capítulo 13 del TLC entre Canadá y EUA, reafirma los compromisos adoptados por ambos países en el Código del GATT, del cual son signatarios. Además el ALC amplió una serie de disposiciones del Código, entre otras las siguientes:

- Se redujo el valor de los contratos gubernamentales de 156 mil dólares en el Código a 25 mil dólares en el ALC.

- Se incluyeron procedimientos adicionales para garantizar la transparencia en los mecanismos de licitación de las entidades cubiertas por el acuerdo de compras gubernamentales.

- Se establecieron lineamientos para que una autoridad imparcial de cada país investigue las inconformidades de proveedores, derivadas de los procedimientos de licitación.

- Se convino en incorporar al ALC el resultado de las negociaciones futuras que se realicen en el Código del GATT.

En el caso de Estados Unidos se mencionan once Departamentos de Estado (secretarías) y 40 agencias y comisiones federales, incluyendo la Administración Nacional de Aeronáutica y del Espacio (NASA). Se excluyen los Departamentos de Energía y el de Transportes, los negocios reservados a pequeñas empresas y minorías y productos relacionados con seguridad nacional, como es el material bélico.

Por su parte, Canadá incluyó a 22 departamentos del Gobierno y diez agencias federales. Sin embargo, excluyó los Departamentos de Transporte, de Comunicaciones y el de Pesquerías y Océanos. Asimismo, los negocios reservados para pequeñas empresas y las compras relacionadas con seguridad nacional, tampoco se excluyeron.

c) Situación de los proveedores Mexicanos en Canadá y Estados Unidos.

La Constitución Política de México establece que las compras del Estado deben someterse a un proceso de licitación pública, mediante convocatoria, con objeto de garantizar las mejores condiciones en cuanto a precio, calidad y financiamiento. (Artículo 134)

La ley recomienda a las entidades públicas que, preferentemente, utilicen bienes y servicios de procedencia nacional. (Art. 13)

El sistema mexicano de licitaciones está abierto a los proveedores de todo el país, miembros o no del GATT. Pero por parte de los vecinos de Norteamérica imponen una política discriminatoria a todos aquellos países que, como México no son signatarios del Código de Compras del Sector Público del GATT. Además, existen otras limitaciones estadounidenses, como la mencionada "Compre Americano". Canadá por su parte mantiene disposiciones similares. En su "Política de Contenido Canadiense", concede prioridad a aquellas ofertas que tengan el contenido nacional más alto. El objetivo central del grupo mexicano de negociación a este respecto, es el de eliminar el tratamiento discriminatorio que actualmente reciben los productores nacionales en toda América del Norte.

El principio de Trato Nacional es el criterio fundamental que orienta las negociaciones, ya que implica que los proveedores de los tres países compitan en igualdad de condiciones en las licitaciones convocadas por los gobiernos de la región. El principio de trato nacional sólo se aplicará a las dependencias, entidades y productos cubiertos por el Tratado. Asimismo, se determinarán los montos de los contratos que se beneficiarán del Trato Nacional. Las negociaciones se han centrado en los siguientes puntos:

- Cobertura y alcance sectorial de las concesiones comprendidas bajo los principios de trato nacional y no discriminatorio.

- Valor de los contratos cubiertos por el Tratado.

- Principios que rigen los procedimientos de licitaciones públicas, como son la transparencia y la promoción de mecanismos competitivos.

4.3.6. PRÁCTICAS DESLEALES DE COMERCIO.

En el comercio internacional se han identificado prácticas que afectan el buen funcionamiento de los mercados y que la mayoría de los países condenan como nocivas para el desarrollo de sanos flujos comerciales. A tales conductas se les conoce como prácticas desleales de comercio. Los dos casos principales son:

a) Dumping.- Cuando las empresas de un país venden más barato en los mercados de exportación que en el mercado interno, se presume que están realizando dumping. En casos extremos, puede ocurrir que una empresa pierda dinero al exportar y lo compense con el sobreprecio interno. Este afecta gravemente a las industrias locales por lo que los países han adoptado legislaciones específicas para combatir esta práctica desleal. Con base en las disposiciones legales, los gobiernos pueden determinar la diferencia entre el precio de un artículo en el mercado de origen y el de exportación, estableciendo así, la diferencia que se conoce como “ MARGEN DE DUMPING”. Una vez determinado este margen, la sanción usual consiste en establecer un impuesto de magnitud equivalente.

En la práctica que se da con los gobiernos han utilizado las leyes y procedimientos antidumping, no sólo para corregir conductas desleales, sino también como un instrumento de protección comercial.

Existen casos en que se justifican diferencias entre el precio de un producto en su mercado de origen y el precio en el mercado de exportación, como pueden ser, entre otros factores, costos de transporte, descuentos de mayoreo, empaques diferentes en uno y otro mercado. Ello complica la situación para determinar las situaciones de dumping.

b) Los Subsidios a la Exportación.- La segunda práctica que se considera desleal en el comercio internacional es el otorgamiento de subsidios gubernamentales a las empresas exportadoras. Si un país otorga subsidios es de suponerse que los precios a los que se exportan sus productos no reflejan los verdaderos costos de producción y, por tanto, existe el riesgo de que se dañe a los productores de bienes similares por una competencia desleal. Por regla general, las disposiciones en este tipo de prácticas tienden a ser similares a las que se establecen para enfrentar el dumping; cuando una dependencia gubernamental recibe una denuncia de los productores afectados, debe investigar si los productos importados han sido fabricados por empresas beneficiadas de subsidios y de ser así determinar el monto de la diferencia. Así el país afectado puede establecer un impuesto compensatorio que elimine el efecto de la subvención.

No siempre es fácil detectar si un producto ha recibido algún subsidio ya que algunas veces puede adquirir formas difíciles de detectar, como son: tasas de interés artificialmente bajas en los créditos a exportadores o precios especiales para los insumos que los exportadores compran a las empresas del sector público.

Al igual que las prácticas antidumping es posible que un país utilice las leyes y procedimientos que establezcan impuestos compensatorios como una forma de protección comercial. Uno de los objetivos principales planteado por México, al iniciarse las negociaciones del TLC, fue el reducir la incertidumbre en el acceso de los productos mexicanos a los mercados de América del Norte. Considerando

que las medidas antidumping y antisubvención pueden ser utilizadas para limitar el acceso a esos mercados (instrumentos neoproteccionistas).

México ratificó la posición defendida en las negociaciones sobre este tema en la Ronda de Uruguay: los subsidios de alcance generalizado, concedidos para impulsar el desarrollo, no deben ser sujetos a cuotas compensatorias por parte de los socios comerciales y, en todo caso, el país que desee imponer tales cuotas deberá probar que las importaciones procedentes del otro país dañan a su industria local. También interesa que la representatividad de quienes denuncien el otorgamiento de alguna práctica desleal sea sustancial y que se precisen diversos conceptos empleados en la determinación del daño causado.

4.3.7. SALVAGUARDAS.

En el contexto del comercio internacional, el término Salvaguardas se refiere a las medidas de protección, que son utilizadas por un país para proteger temporalmente a una industria nacional que se encuentra seriamente dañada o que enfrenta una amenaza de daño grave, debido a un incremento repentino de las importaciones que fluyen al mercado interno, en condiciones de competencia leal, esto es sin márgenes de dumping y sin recibir subsidio.

Las Salvaguardas se han convertido en mecanismos legales indispensables de incluir en los acuerdos de liberalización comercial, a efecto de que los gobiernos, en ejercicio de su soberanía, puedan recurrir a ellas cuando se presenten situaciones de emergencia. El GATT recogió esa preocupación y las Salvaguardas fueron incorporadas en el Acuerdo General. Sin embargo, no

existe un Código que reglamente estas disposiciones. Para que un país signatario recurra a las Salvaguardas debe satisfacer tres requisitos:

- Que las importaciones se hayan incrementado significativamente.
- Que el incremento sea efecto de las obligaciones contraídas por el país afectado en el Acuerdo General.
- Que el incremento constituye la causa primordial del daño que sufre la industria nacional.

Solamente en circunstancias críticas, en las que cualquier demora en la resolución entrañe un perjuicio difícilmente reparable, como en el caso de los productos perecederos, las Salvaguardas pueden aplicarse. Los criterios para recurrir a las salvaguardas son más estrictos que el que se utiliza para sancionar el dumping y los subsidios a la exportación, ya que para utilizarlas es necesario probar, no sólo que haya daño, que éste sea grave o serio. En la práctica internacional se ha hecho menor uso de las Salvaguardas como instrumento proteccionista que el dumping, debido a que la aplicación de las primeras conlleva un costo explícito y directo para el país. Cuando se utiliza este recurso, el país se obliga a compensar a las naciones exportadoras que resulten afectadas, beneficios equivalentes con otras áreas del intercambio comercial.

Existe una propuesta sobre el tema de las Salvaguardas en la Ronda de Uruguay del GATT. Sin embargo, el rubro más controvertido que ha impedido alcanzar el consenso es el concepto de “selectividad” en las salvaguardas; esto es si las medidas pueden aplicarse a las importaciones procedentes de uno o varios países, o si deben aplicarse en general a todas las importaciones del producto en cuestión. La posición en materia de Salvaguardas de varios países miembros del GATT es que:

- No exista selectividad, debido que este criterio tiene implicaciones discriminatorias.

- Se eliminan los acuerdos de restricción voluntaria que se aplican país por país.

- Las Salvaguardas se utilicen únicamente en caso de un desequilibrio coyuntural que pueda ser calificado como resultado de una situación de emergencia y no por problemas estructurales como son los que provoca la falta de competitividad de un sector.

- El vínculo causal se demuestre mediante de una investigación pública y con la celebración de consultas previas, en las que los interesados puedan presentar las pruebas correspondientes y demostrar que existe “daño serio”.

- sean preferentemente arancelarias; esto es, que se adopten ajustando aranceles y no mediante el establecimiento de cuotas o restricciones cuantitativas.

El objetivo en la negociación del TLC, es que las Salvaguardas sean excepcionales y de carácter temporal, con el fin de evitar que industrias estructuralmente ineficientes obtengan una protección limitada. Que éstas no sean selectivas y que no se apliquen a un socio, cuando sea pequeña la participación del país en las importaciones totales de los otros dos socios.

4.3.8. NORMAS.

son aquellas especificaciones técnicas, científicas o tecnológicas que establecen criterios con los que deben cumplir los productos, servicios y procesos de producción. Las normas son diseñadas con fines diversos, tales

como la protección del consumidor, la salud pública, el medio ambiente, la seguridad pública y la promoción del comercio, entre otros. Además de la elaboración de normas, los sistemas de normalización incluyen aspectos relacionados con la certificación y acreditamiento de laboratorios de pruebas. Corresponde a estos laboratorios determinar si los productos o servicios cumplen con las estipulaciones establecidas en las normas y son los bienes y servicios que se comercian, tanto a nivel nacional como internacional.

Por lo tanto la autoridad encargada de la normalización de un país establece criterios para la autorización, reglamentación y acreditación de estos laboratorios, de su personal y de las actividades que llevan al cabo. Como consecuencia de la diversidad regional, nacional e internacional de las normas y de los procesos de validación de las mismas, ha surgido el incentivo para minimizar o eliminar estas diferencias a través de negociaciones en diversos foros, de los cuales el GATT es el más importante. A nivel multilateral, y con base en el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del GATT, conocido por sus siglas como el TBT, una norma se define como aquella especificación técnica aprobada por una institución u organización reconocida que establece, por su uso repetido y reiterado, reglas, lineamientos o características para productos, procesos y métodos de producción, cuyo cumplimiento no es obligatorio.

Estas normas no obligatorias se refieren, principalmente, a terminología, símbolos, empaquetados, o requisitos de etiquetado y son aplicables a productos, procesos o métodos de producción.

Un error muy grave en su aplicación es que las entidades responsables de elaborar, adoptar y aplicar las normas pueden ser federales, estatales, locales e incluso privadas. Esta diversidad es fuente de problemas para su cumplimiento y para la verificación del mismo, así como para la divulgación y conocimiento de las mismas.

La adopción de normas internacionales puede hacer más eficiente la administración del comercio internacional mediante la unificación de criterios en la materia y además, disminuir los costos que requiere la concertación para hacer compatibles diferentes normas nacionales, y sobre todo darles seguimiento. No todos los países están de acuerdo en el uso de normas internacionales. Las diferencias de opinión en cuanto a su uso y aplicación son evidentes en ciertas áreas, en especial las sanitarias, fitosanitarias así como las relativas a la protección del ambiente.

uno de los problemas más comunes a los que se enfrentan productores y exportadores consiste en la disparidad de los criterios utilizados para la aplicación de una misma norma por parte de distintas autoridades (federales o estatales) con jurisdicción sobre la misma área geográfica, lo que crea barreras al comercio. El cumplimiento de las normas se vuelve más complejo cuando además de las instituciones públicas existen organismos privados con facultades para expedirlas. La negociación del TLC, ofrece un foro ideal para revisar las diferencias existentes entre las normas de los tres países y desarrollar los mecanismos que permitan disminuirlas, así como para crear mecanismos que eliminen la aplicación injusta de ciertas normas, que han sido impuestas de manera arbitraria.

CAPITULO V. OPORTUNIDADES POR SECTOR.

5.1. INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCIÓN.

5.1.2. INDUSTRIA DE AUTOPARTES.

5.1.3. SECTOR PLASTICOS.

5.1.4. SECTOR AGROINDUSTRIAL.

5.1.5. MUEBLES.

5.2. COMO PREPARARSE PARA EL TLC.

5.2.1. INFORMACIÓN.

5.2.2. INTEGRACIÓN.

5.2.3. CAPACITACIÓN.

5.2.4. APOYOS.

5.2.5. MODERNIZACIÓN.

5.2.6. ADAPTACIÓN.

CAPITULO V

NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADÁ

En todo cambio o evolución existen movimientos opositores al mismo. En algunas ocasiones estos movimientos están sustentados sobre bases sólidas, ya sea en experiencias pasadas o por una muy buena investigación al respecto.

Pero en otras ocasiones estos movimientos carecen de una estructura bien desarrollada y normalmente surgen por un medio al cambio debido a una posición conservadora o por ignorancia respecto al tema. Estos grupos distorsionan los hechos y tratan de crear mitos en contra de cualquier cambio o situación que sea diferente a la que están acostumbrados. Algo tan universal benéfico como el TLC que se negoció con México, EUA y Canadá debería tener muy poca posición.

5.1. HECHOS ANTERIORES AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

5.1.1. REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR EXTERNO.

La reestructuración del sector externo de la economía mexicana, que se inicia como ya lo habíamos mencionado, en 1983 con Miguel de la Madrid, se promueve en 1986 con la adhesión de México al GATT y concluirá con la integración de México al bloque económico, con la firma del TLC. Dicha reestructuración ha consistido en :

- 1-** La desprotección de la industria.
- 2-** La apertura comercial.
- 3-** La adhesión de México al GATT.
- 4-** La despetrolización de las exportaciones.

5- El favorable crecimiento de las exportaciones no petroleras o manufactureras.

1- El Proteccionismo. La protección a industrias infantiles sólo demostró que mientras estén protegidas nunca admitirán estar listas para la competencia. El modelo proteccionista que había prevalecido en México durante casi 40 años representa actualmente un cuello de botella para el crecimiento económico, sin crecimiento económico en México es difícil mantener estabilidad económica.

El proteccionismo junto con la situación de importaciones, son responsables de gran parte del desempleo y subempleo que hay en México, al crear industrias no competitivas internacionalmente. Hay que tener presente que: “El proteccionismo durante tantos años generó, promovió y consolidó una economía ineficaz, poco productiva y poco competitiva”. (cita)

A partir de 1983, se reduce la tasa de protección arancelaria promedio de la economía mexicana. Dicha reducción, se traduce en desprotección de la industria, la cual debe competir en mayor igualdad de circunstancias con la industria extranjera que exporta a México.

(cita)Damm Arnal Arturo, En la Antesala del TLC, De. Edamex, México 1991, pag. 38

2- Liberación de la economía. A partir de 1985 se empezó a dar un proceso de apertura en la economía mexicana como ya lo hemos mencionado anteriormente. En 1983 el 100% de las compras al exterior requerían de permiso previo de importación. Y a principios de los 90's, el porcentaje se redujo a sólo el

20%. El hecho es que en pocos años, con estas acciones, se ha desmantelado gran parte de la estructura proteccionista.

Para alcanzar el libre comercio se obligará a una mayor eficiencia en los monopolios estatales y privados que aún subsistan (petróleo, electricidad).

La apertura comercial es sólo una de las caras de la moneda; la otra está constituida por la reconversión industrial, misma que se debe realizar en dos momentos defensivo y ofensivo. La apertura comercial no es viable sin la reconversión industrial, por el simple hecho que las importaciones promovidas por dicha apertura se deben financiar por medio de las exportaciones por lo cual surge la necesidad de la reconversión para poder competir en el mercado.

3- Adhesión de México al GATT. El proceso de reestructuración se promueve de forma decidida cuando México se adhirió al GATT a mediados de 1986 con la oposición de los partidos y sectores de izquierda. Los objetivos del GATT son claros: Promover y consolidar un comercio internacional más libre y más transparente. El GATT es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contratantes, promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, mediante de negociaciones multilaterales.

4- Despetrolización de las exportaciones. En 1981, el 75% de las exportaciones de México eran petroleras. Actualmente sólo el 33% de las ventas al exterior están constituidas por hidrocarburos. Esto es el resultado del esfuerzo que el gobierno está haciendo para lograr la reestructuración de la economía mexicana en el sector externo.

5- Favorable crecimiento de las exportaciones no petroleras o manufactureras.

“ A lo largo de la década de los 80's las exportaciones no petroleras aumentaron a un ritmo, en promedio anual, de 20%, lo cual demuestra la muy favorable evolución de las mismas”. (cita 1)

El desarrollo de las exportaciones no petroleras viene a reforzar la despetrolización de dichas exportaciones, y en consecuencia ayuda a la reestructuración del sector externo de nuestra economía. “En un periodo de diez años, México pasó de ser, a finales de los 70's el país exportador número 40, al número 22 al inicio de los 90's. A su vez, dejó de ser el país importador número 34 para adjudicarse la posición 21”. (cita 2)

Todos los hechos mencionados son la causa. Y el efecto de la reestructuración del sector externo de la economía mexicana, misma que se da mucho antes de la firma del TLC. De los cinco hechos mencionados cabe señalar que la apertura comercial constituye retos para los empresarios, mientras que los restantes son logros de la reestructuración.

(cita 1) Ibídem pág 32

(cita 2) Ibídem pág. 33

5.1.2. MERCADO INFORMAL MÉXICO - ESTADOS UNIDOS.

El contrabando de mercancías norteamericanas a México ha sido una importante actividad comercial subterránea en México, reducida últimamente por la apertura comercial. Varias ciudades americanas fronterizas obtienen su principal ingreso de las compras de mercancías por los mexicanos. En el renglón de servicios existen millones de mexicanos con cuentas de cheques y depósitos en instituciones financieras en Estados Unidos. Y en varios bancos fronterizos el grueso de depósitos son de mexicanos.

“No hay cifra exacta sobre la cantidad de ilegales en EUA, pero se estima que rebasa los tres millones” (cita), si no existiera la mano de obra ilegal muchas industrias y empresas de servicios (restaurantes, hoteles, etc.) tendrían un problema de falta o encarecimiento a la mano de obra. Los ilegales desde un punto de vista económico son beneficiosos para ambos países, ya que es de gran ayuda a la economía de EUA, y generan grandes ingresos de divisas a la mexicana.

(cita) Pazos Luis, Libre Comercio: México - EUA Mitos y Hechos, De. Diana, México 1990, pág. 91

5.1.3. LAS IMPORTACIONES Y LA INVERSIÓN A MÉXICO DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Actualmente México es el tercer mercado más importante para EUA. El 6% de las exportaciones norteamericanas se destinan a México. Del total de la inversión foránea de los Estados Unidos menos del 2% se encuentra en México. Cabe

mencionar que EE.UU es el país # 1 con inversión extranjera directa en México. El total de inversión extranjera directa de EE:UU en México es de 20, 353.3 MMD que equivale al 62.9% de participación, (total acumulado hasta el 31 de mayo de 1991); la nueva inversión extranjera directa en México, en el período de enero a mayo del mismo año, ascendió a 1, 256.6 MMD (61.6%). (cita)

Se espera que con el Tratado de Libre Comercio estas cifras aumenten con el paso del tiempo en un clima favorable, para lo cual hay que hacer cambios en las leyes que permitan la inversión extranjera y garanticen una estabilidad económica y política, para que a la vez retornen capitales fugados.

5.2. EL TLC ¿ OBJETIVO O INSTRUMENTO ?

Todos los mexicanos podríamos coincidir en que deseamos un país con mejores y más equitativos niveles de ingreso, un amplio desarrollo social, una planta productiva competitiva y exitosa, un sistema político participativo y todo ello dentro de un equilibrio ecológico. Todos los políticos, plantean objetivos que gozan de un alto grado de consenso para de ahí articular sus estrategias y decisiones.

(cita) esto es sin considerar la inversión extranjera captada por la Bolsa Mexicana de Valores, debido a que la información no esta desglosada por país de origen.

Fuente: Dirección General de Inversión extranjera. SECOFI.

El Tratado de Libre Comercio es uno de esos medios que el gobierno de Salinas ha diseñado para avanzar en sus objetivos de desarrollo. Dicha Administración ha planteado el TLC como el vehículo para garantizar el acceso de los productos mexicanos al mercado norteamericano, pero la exportación

tampoco es el objetivo último. Se trata más bien de forzar a la planta productiva a elevar la productividad para ser competitiva y así poder elevar los salarios y con ello los ingresos de los mexicanos. De ahí que el proceso de apertura sea considerado como un medio poco válido de la Administración salinista, que significa una transformación radical de la estructura económica del país en aras, de acuerdo al objetivo gubernamental, de alcanzar los objetivos consensuales de desarrollo. El fundamento, para argumentar que dicho medio no es válido, es que si el TLC fuera el instrumento idóneo, dicho tratado incluiría el concepto de financiamiento compensatorio (transferencias externas para financiar el ajuste interno), el de la movilidad laboral (libre tránsito de mexicanos hacia EUA y Canadá), el compromiso social (igualación de condiciones e ingresos de los trabajadores mexicanos con los del Norte), y negociar el TLC no solo con el Norte, sino con todo el hemisferio.

El costo de ajuste se tendrá que pagar con o sin TLC, si realmente queremos un México moderno. En cuanto al segundo tema, el de la movilidad laboral, es predecible que tendrá que negociarse un esquema dentro de éste contexto, sólo que para llegar a ello primero hay que cubrir ciertos requisitos, tales como economías similares, industrias competitivas, mano de obra calificada en las tres naciones, igualación de ingresos de la fuerza laboral etc. En pocas palabras, no se puede correr sin antes aprender a caminar.

Sobre el tema del compromiso social, se trata de una propuesta razonable, pero que no es realista en la economía mexicana, ya que la economía mexicana es objetivamente mucho menos productiva que la canadiense y que la estadounidense.

El propósito de toda la política económica sería elevar la productividad para así tender a igualar los niveles de ingresos y estos no se puede dar por decreto.

Por último, es mentira que sólo se negocie un Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá, ejemplo de ello es el existente acuerdo que ya se puso en marcha con Chile, y en negociación con Venezuela, Colombia, Brasil y Costa

Rica, claro que se le da más importancia al del norte por razones obvias. La razón de que los países de América Latina quieren que México firme un TLC con ellos, es porque consideran que así tendrán un mejor y más fácil acceso al mercado estadounidense por un lado; y por el otro, porque consideran que así la Iniciativa para las Américas tendría mejores resultados. Ya que se están adaptando a los avances y logros de nuestro país, y por ende EE:UU podría favorecerlos. Varias economías del sur son muy parecidas a la nuestra, por lo que tendríamos una competencia muy reducida en todos los sectores, compartiríamos con empresas saturadas de subsidios, muchos de ellos muy difíciles de detectar y finalmente las empresas mexicanas tendrían que operar bajo situaciones un tanto más impredecibles y más riesgos que en el propio México. Si a ello le sumamos que el intercambio comercial con EUA es bastante más representativo que con nuestros vecinos del sur y además con estos últimos todavía se da el caso que el intercambio es a base de trueque (Buscamos ir para adelante o para atrás). Con EUA es mucho más probable que las empresas mexicanas puedan desarrollar nichos de mercado que sean atractivos y rentables, como ya ha ocurrido en los últimos cinco años. además competir en el sur no nos haría competitivos en otras partes del mundo, y en cambio ser competitivos y exitosos en EUA implica competitividad global.

5.3. OBJETIVOS DE MÉXICO ANTE EL TLC.

La firma del Tratado de Libre Comercio deberá lograr un acceso más libre y estable de las exportaciones mexicanas a los mercados canadienses y norteamericanos. ello a su vez, deberá de repercutir favorablemente en el crecimiento de la economía mexicana, lo cual deberá generar más empleos, más

productivos y mejor remunerados. Por lo tanto se pueden resumir los objetivos en:

- Incrementar las exportaciones.
- Mayor crecimiento económico.
- creación de empleos productivos y bien remunerados.
- Promover la inversión extranjera en el país.

Cabe mencionar que al querer promover la inversión extranjera en el país se contempla el libre flujo de factores productivos (factores de producción: trabajo y capital) por lo cual esto correspondería a una integración similar al mercado común, ya que el área de libre comercio implica únicamente la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias del comercio. Evidentemente que a México también le interesa el libre flujo de trabajo, ya que con ello vendría a resolverse el problema de los indocumentados. El TLC <a largo plazo muy probablemente, busque la fijación de un arancel común para el bloque norteamericano frente al resto del mundo. aunque si se toman en cuenta los estatutos del GATT esta política no se puede aplicar. Por el grado de integración económica que implicará el TLC, como ya lo mencionamos, el gobierno ha firmado que quedan excluidos del TLC:

- El Petróleo.

- Petroquímica Básica.
- Ferrocarriles.
- Industria eléctrica.
- Correos.
- Telégrafos.

Hay quienes opinan, como Arturo Damm, que por ser estratégicas los sectores excluidos del TLC, estos deberían privatizarse e incluirse en las negociaciones.
(cita)

Las características deseables que el Tratado de Libre Comercio deberá tener:

1. Abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión.
2. ser compatible con el GATT.

(cita) Damm Arnal arturo, En la Antesala del TLC, De. Edamex, México 1991, pág.60

3. Eliminar los aranceles de manera gradual para no desquiciar a ningún sector.
4. eliminar barreras no arancelarias.

5. Negociar reglas de origen para evitar triangulaciones en la comercialización de productos.

6. Incluir reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorcionantes del comercio exterior.

7. Incluir un capítulo específico sobre la resolución de controversias.

5.4. AVANCES EN LA NEGOCIACIÓN DEL TLC.

Para comprender como ha ido evolucionando dicha negociación, empezaremos por explicar, como se conformó este basto equipo de trabajo: El 10 de Junio de 1990, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, y el de EUA, George Bush, se reunieron en Washington D.C, y coincidieron en buscar mecanismos que permitieran amplios flujos de comercio e inversión entre ambos países, concluyendo que el establecimiento de un TLC, constituiría el mejor vehículo para lograr el crecimiento de las dos economías. Dieron instrucciones a sus autoridades de política comercial, para que llevaran al cabo las consultas y los trabajos preparatorios para iniciar las negociaciones. Poco después de la recomendación México - EUA, Canadá manifestó su interés por participar en las negociaciones.

Para evaluar las modalidades de negociación, los gobiernos de México, EUA y Canadá, anunciaron el inicio de consultas trilaterales. A partir de septiembre de 1990, y durante los siguientes cuatro meses, delegaciones de las tres naciones

se reunieron para analizar las diferentes alternativas posibles de negociación, las implicaciones que podría tener sobre la negociación trilateral y la existencia previa de un ALC entre EUA y Canadá. El 5 de febrero de 1991, los mandatarios de los tres países, anunciaron las conclusiones de esas consultas en un comunicado conjunto. Donde se dio a conocer la decisión de iniciar negociaciones trilaterales conducentes a la firma de un TLC. Cada mandatario tuvo que solicitar permiso a su respectivo Congreso de iniciar dichas negociaciones.

También se inició el proceso para que el presidente estadounidense solicitara autorización a su Congreso para que, una vez negociado el TLC, éste pudiera ser aprobado sin enmiendas, bajo el procedimiento expedito denominado “fast track”, en lugar del normalmente utilizado para la aprobación de acuerdos comerciales que la legislación estadounidense prevé, (el cual expiró el primero de junio de 1991, provocando que el ejecutivo de EUA pidiera una prórroga o extensión del primer tramo de la vía rápida). El 12 de junio de 1991, un año después del comunicado, se iniciaron las negociaciones formales del mismo en la ciudad de Toronto, Canadá.

Los Presidentes de cada una de las tres naciones se han apoyado en sus ministros, secretarios de comercio o representantes Comerciales (Carla Hills por EUA, Micheal Wilson por Canadá y Serra Puche por México), y quienes a su vez delegaron tan importante función en los jefes de la negociación (Herminio Blanco, por México; Julius Katz, por la Unión americana y John Weekes por Canadá).

Los jefes de la negociación tienen a su cargo dieciocho representantes, uno por cada una de las mesas de trabajo, en las que está dividida la negociación, las cuales están relacionadas con las seis áreas de negociación. Constantemente se estaban reuniendo para ir dando formalidad a un texto final. (cita). Cada mesa a

su vez es un sub equipo de la negociación, a donde concurren representantes de todas las ramas de producción, que en caso de controversias, puede pedir asesoría a otro grupo de empresarios que conforman lo que se le conoce como el “cuarto de a lado”. Los temas de las mesas de negociación son: Aranceles, reglas de origen, compras gubernamentales, agricultura, automotriz, otras industrias, salvaguardas, Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios, Principios Generales, servicios Financieros, Seguros, Transporte Terrestre, telecomunicaciones, otros servicios, Inversión, Propiedad Intelectual, y Solución de controversias.

En Noviembre de 1991, hubo una reunión ministerial en Zacatecas, México, cada uno de los tres países presentó su propio borrador del TLC y en estas versiones se confrontaron los desacuerdos y se les señaló con los llamados “CORCHETES”. (indicadores de diferencias que reflejan los intereses particulares de cada país). En las reuniones posteriores se han evaluado las diferencias, pero ya no con tres textos sino con uno solo consolidado, buscando como propósito fundamental ir disipando los corchetes. Todavía en la VI Reunión Ministerial celebrada en México, no se logró eliminar por completo dichos corchetes, lo que retrasó la entrega del documento final a los Secretarios o Ministros de Comercio para su firma de aprobación. Con ello empezaron a contar los 90 días de que disponían los dos Presidentes y el Primer Ministro para firmarlo. habrá enseguida, otros 90 días para que las Cámaras de EUA y mexicanas y el Parlamento canadiense lo conozcan en forma oficial y lo ratifiquen.

5.4.1. ARANCELES.

Esta mesa se ha reunido constantemente. La primera reunión, se celebró en Ottawa el 28 de junio de 1991, la cual se enfocó al análisis de las principales variables bajo las que se realizaría esta negociación. De forma pragmática, los tres países acordaron la conveniencia de no llegar a decisión alguna sin antes proceder a intercambiar propuestas de desgravación a nivel de producto, con el

fin de acumular mayores elementos de juicio sobre la manera apropiada de plantear la reducción de los aranceles. Dicho intercambio ya que fue realizado, en tres instancias: inmediata, media y lenta. Se ha iniciado la negociación de desgravación de algunos productos tales como: Sal, azufre, tierra y piedras, yeso, cal y cemento, minerales, escoria y cenizas, peletería y confecciones de peletería, peletería sintética, corcho y sus manufacturas. manufacturas de espartería o de cestería, plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón, flores artificiales, manufacturas de cabellos, perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, y manufacturas de estas materias, bisutería y monedas, cobre y manufacturas de cobre, armas y municiones, sus partes y accesorios, y objetos de arte, de colección o de antigüedad, entre otros.

5.4.2. REGLAS DE ORIGEN.

Este grupo de negociación ha convenido en utilizar el método de cambio de clasificación arancelaria (cita1), también llamado salto arancelario, como el principal criterio para definir los productos que gozarán de trato preferencial.

(cita 1) Métodos en clasificación arancelaria.- Obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones de importación de los insumos o bienes intermedios de la región.

En los casos en que se juzgue conveniente, el método de cambio en la clasificación arancelaria se complementará con la utilización principalmente del de contenido regional o el de valor agregado regional. (cita 2)

En sí, esta mesa buscaba diseñar una fórmula de contenido regional que sea operativa y congruente con los sistemas de contabilidad de los tres países. Para tal efecto, tienen que revisar los noventa y siete capítulos de la Tarifa del Impuesto General y de Importación (TIGI) entre de los que podemos mencionar: animales vivos, carnes y despojos comestibles, pescados y crustáceos, los demás productos de origen animal, plantas vivas, legumbres y hortalizas, frutos comestibles, café, te yerba mate y especias, caréales, productos de la molinería, semillas y frutos oleaginosos, gomas, resinas, materiales trenzables, azúcares y artículos de confitería, tabaco y sucedáneos, sal, azufre, tierra y piedras, minerales, escoria y cenizas, pieles y cueros, manufacturas de pieles, madera carbón y manufacturas, corcho y manufacturas, espartería y manufacturas, pastas de madera, papel y cartón, calzado, sombreros plumas, flores artificiales y pelucas, yeso y cemento, productos de cerámica, vidrio y manufacturas, perlas y metales preciosos, fundición de acero y hierro, cobre y manufacturas, níquel e idem, aluminio e idem, plomo, zinc, estaño, además metales comunes, herramientas y útiles de metales comunes, etc.

(cita 2) Porcentaje de contenido regional.- Si el contenido regional (valor de los insumos regionales más el costo directo de procesamiento en la región) del producto es superior a un porcentaje predeterminado del valor, el bien es considerado originario de la región. El costo de procesamiento se define por una lista de rubros incluidos en la contabilidad de las empresas.

5.4.4. NORMAS.

Durante las reuniones de este grupo se han sentado las bases para discutir los principios rectores que orienten las discusiones y que permitan la elaboración de normas en el futuro, el uso de textos internacionales y la identificación de áreas de interés común, así como la inclusión de temas de interés particular para cada delegación. El grupo general se subdividió en tres subgrupos de trabajo con el fin de facilitar la discusión y análisis de los distintos temas. El grupo general tiene el mandato de establecer los principios y lineamientos generales que rijan las negociaciones; tomar las decisiones pertinentes cuando el análisis en los subgrupos hayan madurado y analizar y discutir algunos temas que por su carácter atañen a los tres subgrupos.

El desarrollo de las negociaciones prosigue con la concertación entre diversas secretarías de estado y los representantes de organismos privados. Además, se trabaja en forma coordinada con otros grupos de negociación dada la diversidad, interrelación y amplitud de los temas concluidos en esta mesa de negociación. Lo que se pretende es dar la mayor homogeneidad posible a la normalización de los 350 giros comerciales.

a) Normas Sanitarias y Fitosanitarias.- Este subgrupo analiza las normas y regulaciones técnicas sanitarias y fitosanitarias relacionadas con la agricultura, pesca y recursos forestales. Entre los asuntos se incluyen: sanidad animal, sanidad vegetal, residuos de pesticidas y el etiquetado de los alimentos, en lo referente a su sanidad.

b) Salud y Protección del Medio Ambiente.- En éste se estudian las normas y regulaciones técnicas sanitarias y fitosanitarias de los productos no cubiertos por el subgrupo A. Se discuten normas ambientales siempre y cuando éstas tengan un efecto directo sobre los productos comerciables. Entre los temas que

se han abordado están: productos farmacéuticos y pesticidas, emisiones de fuentes móviles, cosméticos y el etiquetado de los productos ya citados.

c) Normas Industriales.- Toca a este grupo la discusión de normas y regulaciones técnicas industriales de las no incluidas en los otros subgrupos. Destacan las relacionadas con la protección del consumidor, el acreditamiento de laboratorios, las normas industriales y disposiciones sobre etiquetado, excepto las relacionadas con textiles, que se discuten en el grupo de textiles.

5.4.5. SALVAGUARDAS.

Las conversiones se han enfocado a lograr un mejor entendimiento de los respectivos sistemas nacionales de salvaguardas. asimismo, se han tratado temas más específicos como son determinar si las salvaguardas aplicadas en un contexto de libre comercio serán globales, bilaterales o trilaterales; la temporalidad de las medidas; la excepcionalidad de las salvaguardas; la transparencia, simetría, arbitraje y consulta en los sistemas de éstas. Las delegaciones han manifestado su interés en utilizar como marco de referencia los trabajos en la Ronda de Uruguay, el ALC entre EUA y Canadá y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Se revisan a fondo las legislaciones de los tres países, para que no se interrumpa el proceso exportador por un lado y por el otro que los productores que se sientan afectados prueben dicho daño “sin abatir las ventas en forma automática, como hasta ahora sucede”.

5.4.6. ENSERES DOMÉSTICOS.

El sector de aparatos domésticos se divide en los subsectores de enseres mayores y de enseres menores. El primero, incluye todos los aparatos que se

encuentran prácticamente fijos en los hogares y el segundo a los que podría denominarse portátiles o móviles.

5.4.7. AUTOMOTRIZ.

La industria automotriz es uno de los sectores más polémicos y dinámicos del desarrollo industrial y crecimiento económico en América del Norte, particularmente en México. Las características propias de esta industria la han llevado a una vinculación estrecha con otras ramas lo que ha provocado importantes efectos multiplicadores. El dinamismo y la innovación son características de esta industria, por lo que se ha constituido como uno de los sectores líderes en los países que han sabido incrementar su competitividad. En los últimos 20 años, sus formas de producción y organización han experimentado un proceso de transformación fundamental que ha obligado a los productores mundiales a reconsiderar la estructura completa de la industria y del mercado.

Aunque sólo diez empresas realizan 70% de las ventas a nivel internacional, los cambios que experimenta la industria son globales y ningún país, empresa o planta puede estar ajeno a ellos si pretende competir exitosamente en los mercados internacionales. (cita)

(cita) De acuerdo a la producción total, en 1987, las diez primeras empresas productoras de vehículos fueron: General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Peugeot-Citroen, Volkswagen, Chrysler, Renault, Fiat y Vaz Fuente: MVMA. Word motor vehicle data, 1989.

Las innovaciones en las técnicas y en la organización de la producción han planteado nuevos retos que se reflejan en cambios, tanto en los patrones de

abastecimiento de partes como en la localización de las plantas. La nueva estrategia obligó a que los proveedores de autopartes y componentes y las empresas de la industria terminal tuvieran una relación más estrecha para lograr una coordinación más precisa, que permitiera minimizar inventarios, al mismo tiempo, alcanzar altos niveles de calidad. Esto implicó una tendencia hacia la regionalidad de la producción pues las plantas que abastecen a la industria terminal tendieron a localizarse cerca de los centros de producción los cuales, a su vez, se ubicaron en torno a sus principales mercados. Por ser ésta un pilar importante en la economía de muchos países, se consideró de suma importancia tratar dicho tema en una mesa por separado a los demás bienes o servicios. La negociación en el sector automotriz busca la eliminación gradual de todas las tarifas; la supresión de barreras no arancelarias; la garantía de un acceso abierto y estable a los tres mercados, con el fin de ampliar el tamaño del mercado lo que permitirá aprovechar economías de escala y las ventajas comparativas de cada uno de los tres países.

Para conciliar los intereses de los tres países se ha buscado en primer lugar, un acuerdo sobre el modelo de desarrollo de la industria automotriz en la región. Una vez establecido el modelo el siguiente paso será establecer los mecanismos que permitan una adecuada transición, con una desgravación arancelaria y normas de origen que promuevan la inversión y la competitividad de la industria.

EUA ya accedió a dejar abierto el camino hacia un mecanismo que libere paulatinamente el mercado y permita a México aceptar a corto plazo la instalación de plantas automotrices japonesas. México, en la reunión celebrada en EUA en febrero de 1992, demandó 15 años de gradualismo, 5 de vigencia y 10 para eliminar las desavenencias y lograr un libre comercio, donde la industria llegue a una escala de operación internacional. Esta apertura parcial, sería exclusivamente para los automóviles nuevos, reduciendo aranceles, pero manteniendo algunas de las restricciones vigentes (no se puede importar automóviles, que se fabriquen en territorio nacional). La contraparte estadounidense busca establecer una cláusula para el ingreso de vehículos usados a nuestro territorio.

5.4.8. PRÁCTICAS DESLEALES.

Las secciones se han dedicado al análisis detallado de los sistemas de defensa contra prácticas desleales (Antidumping, Impuestos compensatorios y Antisubvención); de los avances en esta materia dentro de la Ronda de Uruguay para su posible aplicación al TLC, así como de lo pactado en el ALC entre Canadá y EUA, en lo relativo al combate de estas prácticas, EUA, ha sido uno de los países que con mayor frecuencia se vale de acciones en las que se aplican derechos compensatorios y antidumping. Sus socios comerciales cada vez más apelan al GATT, para resolver sus controversias en dicha área, lo que refleja la creciente preocupación, de México y Canadá, acerca del empleo frecuente de tales medidas por su parte, ya que se puede creer que son utilizadas como instrumentos alternativos de proteccionismo.

5.4.9. PROPIEDAD INTELECTUAL.

En esta área de negociación, se ha propuesto consolidar y alcanzar las condiciones más eficientes para que las empresas puedan con agilidad, certidumbre y permanencia tener acceso a las opciones tecnológicas que consideren pertinentes, lo cual se traducirá en aumentos substanciales de la competitividad de la zona. Durante las reuniones de trabajo se ha intercambiado información, para que cada parte conozca los regímenes de protección de los derechos de autor de las otras naciones, así como, un intercambio de los convenios internacionales suscritos por cada país en dicho ámbito.

5.4.10. SERVICIOS.

En estas negociaciones se pretende que la liberación sea mutuamente ventajosa. También se busca que en la definición de servicios se incluya tanto a aquellos que usan intensivamente el capital como la mano de obra. Para el cumplimiento de los objetivos de este grupo negociador, las negociaciones en materia de servicios se han organizado en seis grupos:

- **Principios Generales para la negociación de servicios.** Este grupo persigue el establecimiento de reglas para el intercambio de servicios y la eliminación de las restricciones para impulsar su comercio en los cuatro modos de prestación: servicios transfronterizos (el servicio se desplaza a otro país y ahí lo compra el consumidor), del consumidor (el consumidor se desplaza al otro

país y ahí recibe el servicio), del personal (el personal se desplaza a ofrecer el servicio al otro país), y presencia comercial (se instalan oficinas en el otro país para ofrecer el servicio). Se identifican restricciones aún en transporte, construcción y servicios profesionales.

- **Servicios Financieros.** Los grupos financieros mexicanos necesariamente tendrán que cerrar algunas de sus representaciones en EUA, sobre todo aquellos casos en que tanto las casas de bolsa como los bancos formen parte del mismo grupo financiero, debido a que la legislación norteamericana, mantiene separadas las actividades de banca de inversión y comercial. Las firmas de corretaje estadounidense protestan que la ley mexicana les prohíbe tanto como a otras sociedades extranjeras el establecimiento de una presencia en México e impone serías restricciones en las transacciones en las fronteras. Mientras tanto, los corredores mexicanos, tienen libertad de abrir sucursales en EUA con todos los derechos que gozan los corredores nacionales.

Se acordó que el comité sobre servicios financieros deberá reunirse en sesiones regulares, por lo menos una vez al año para revisar el funcionamiento de apertura gradual de este sector. Cada país podrá consultar a cualquiera de las otras partes en cualquier momento, y la contraparte deberá atender a dicha petición. Los resultados de dichas consultas deberán ser reportados en la reunión anual. Se acordó que si algún sector financiero, requiere información de alguno de sus homólogos, para análisis de un proyecto financiero, está tendrá que dirigirse con la autoridad correspondiente de esa nación.

En lo referente a la solución de controversias en este sector el comité acordó que cada país presentara una lista con un máximo de 15 expertos en finanzas, que pudieran fingir como juzgado, y que en caso de una demanda se presentará un número igual de expertos por cada país para poner solución al problema. Sólo se podrá dejar de gozar de los beneficios en el sector financiero, si el problema

en disputa se refiere a dicho sector, y una vez, que el tribunal participante publique su fallo y se le notifique a las partes afectadas.

- Seguros.

- Transporte Terrestre. En este rubro habrá apertura total en los 3 países, dividida en dos etapas. Una primera etapa, de 3 ó 4 años, incluirá solamente los estados mexicanos fronterizos, y en 7 u 8 años el resto del país.

- Telecomunicaciones. Se está discutiendo la cobertura, clasificación, estadísticas, y restricciones constitucionales sobre los servicios.

- Otros Servicios. se están analizando entre otros temas: el de ingeniería, servicios profesionales en general, inmobiliarios etc.

5.4.11. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

En el TLC se pretende dotar de seguridad jurídica a los aspectos negociados. Es decir los negociadores de esta mesa pretenden establecer medios idóneos para garantizar que los tres países cumplan los laudos y decisiones emitidos a través de los mecanismos de solución de controversias que se adopten. Asimismo, se debe asegurar la independencia e imparcial de los árbitros o

penalistas y la organización de los procedimientos para sancionar violaciones a estos principios. Durante las reuniones de esta mesa de trabajo, se han intercambiado los mecanismos de solución de controversias, previstos en tratados tanto multilaterales como bilaterales celebrados por los tres países.

5.4.12. PETROQUÍMICA.

El alza de precios del petróleo por el boicot a la exportación de Irak y Kuwait añade una nueva dimensión al petróleo mexicano. Tiene una importancia estratégica para EUA por ser una fuente segura de suministro fuera de la OPEP y del Medio Oriente. Desde que comenzaron los cambios y la reorganización de Pemex, han habido acercamientos con México, tanto del gobierno estadounidense cuando de las propias compañías petroleras, para participar en el sector. Con el encarecimiento del petróleo, las propuestas de EUA son más directas en el sentido de incluir la energía en las negociaciones del ALC, particularmente en lo que a la inversión extranjera se refiere.

EUA tiene principal interés en petroquímica básica, para de esta manera asegurar el suministro de insumos y lograr las economías de escala que permiten la integración de cadenas completas de productos químicos. El mayor interés de las compañías y de EUA es la exploración y explotación de campos petroleros, fuera de su territorio, actividad en la que en 1981 Pemex invirtió un monto récord de 5500 millones de dólares. Este tipo de inversión consume el 65% del total de la paraestatal y es la más rentable de la empresa.

A pesar de que el Presidente Salinas niega la posibilidad de Inversión Extranjera (IE) en exploración/producción petrolera, asegurando que por ningún motivo se modificará la Constitución, Las empresas estadounidenses buscan

celebrar contratos de riesgo con Pemex, la cual sólo busca contratos de servicio.
(cita 2)

A medida que las negociaciones avanzan y EUA, accede a peticiones de sus otros dos socios, la presión e insistencia sobre la liberalización de la inversión e industria petrolera mexicana es mayor. Ya se aceptó que tanto en la distribución y comercialización de gasolina podrá participar la iniciativa privada extranjera porque no pone en riesgo la soberanía ni los recursos petroleros del país.

5.4.13. AGRICULTURA.

El mercado norteamericano es un importante receptor para nuestra producción agrícola, por lo que el TLC representa una buena oportunidad en esta actividad. Se han discutido barreras arancelarias y no arancelarias, medidas especiales de transición, subsidios y problemas de acceso derivados de la aplicación de medidas fitozoosanitarias y sanitarias.

En el cuadro vemos que en los mercados superiores a los 100 millones de dólares, México tiene bastante porcentaje de participación. En lo que se refiere a los aranceles, las exportaciones agropecuarias enfrentan en general niveles elevados, si bien el arancel ponderado que pagan nuestras ventas en EUA es de tan sólo el 3%, hay un grupo importante de productos agrícolas que afrontan aranceles del 10%, 15% y hasta 20 por ciento.

También las barreras no arancelarias afectan a las exportaciones agrícolas, destacan las impuestos al aguacate, por el problema del gusano barrenador, la papa, por plagas regionales, la cajeta, por cuota de contenido de azúcar.

El objetivo de este grupo negociador es eliminar estas trabas, para fortalecer la capacidad exportadora de cada país en la parte que son competitivos. La agricultura es una actividad que se caracteriza, en todo el mundo, por una

relativa dosis de subsidios o apoyos gubernamentales en EUA, no todas las ayudas se dan vía subsidios, ya que la protección al agricultor también se da con fomentos a su integración, organización y distribución. En una negociación, un conocimiento de estos factores es necesario. Dentro de las reuniones de esta mesa, se analizan los artículos especiales, del TLC celebrado entre EUA y Canadá, donde se indica que si uno de los dos sobrepasa el volumen importado más allá de ciertos límites, las restricciones que privaban anteriormente al Acuerdo se restablecerían. reglas como esta tendrán que ser evaluadas en pro y en contra de los tres países. Lo que se debe tomar en cuenta, es que la competitividad agropecuaria entre dos a más naciones está fundamentalmente determinada por su grado comparativo de desarrollo tecnológico, por su previsión de recursos naturales y por sus políticas gubernamentales de fomento rural, que apoyan o desestímulan la capitalización de las granjas. En los tres factores de este trinomio, la superioridad de EUA y Canadá sobre México es apabullante (cita). Reducir la enorme brecha tecnológica implicaría una estrategia de largo plazo con una enorme movilización de recursos en toda la cadena de la innovación tecnológica.

Durante el quinquenio 1985-89, se cosecho en México 1.7 toneladas de maíz por hectárea contra 7 toneladas en EUA y 6.2 en Canadá. Por trabajador ocupado, la brecha de productividad es aún más profunda. El valor bruto por trabajador fue de 1,799 dólares en EUA fue 45,052 y en Canadá de 36,617 dólares. En México se requieren 17.8 días hombre de trabajo para producir una tonelada de maíz en EUA, 1.2 horas. Tecnológicamente estamos muy retrasados, mientras que en

EUA hay 1.5 tractores por hombre en México sólo hay dos tractores por cada cien. El número de cosechadoras-trilladoras por mil trabajadores es de 209 en EUA, 332 en Canadá y 2 en México. Por cada hombre ocupado en la agricultura se aplican en los campos de México 191.9 Kgs. de fertilizantes, mientras que en EUA, se aplican 5.812 toneladas por trabajador y 4.574 toneladas en Canadá. Economic Research Service, "World Agriculture Trends and Indicators 1970-1989", Washington; FAO, Anuario de Producción y Fertilizantes, 1989, Roma, 1990.

Los eslabones de esta cadena son: 1- investigación científica y tecnológica, 2- La reproducción en escala comercial y en volúmenes adecuados de los elementos materiales de las nuevas tecnologías semillas mejoradas, fertilizantes etc., 3- Difusión de los nuevos paquetes tecnológicos para el trigo y temporal, 4- Facilitación de recursos para la adopción de las nuevas tecnologías por parte de los agricultores.

Los negociadores de esta mesa han decidido, apoyarse lo más posible en las resoluciones sobre este tema que resulten de la Ronda de Uruguay del GATT. La unidad negociadora estadounidense insiste en que su contraparte mexicana libere granos y lácteos rechazando la propuesta de períodos de ajuste a mediano y largo plazo. se acordó que el maíz entrará en el TLC y México obtiene la aceptación de sus socios para otorgar subsidios temporales a la agricultura.

5.4.14. TEXTIL.

Esta mesa es otro de los temas conflictivos dentro de la negociación, pero en lo que va de este año la negociación ha tenido significativos avances, tal es el caso del compromiso de principio para cancelar el sistema de "cuotas" para los textiles

mexicanos, y sustituirlo por un sistema de aranceles, que ira desapareciendo en la medida en que se vaya dando la apertura en esta rama. En este campo, por lo que se refiere a desgravación arancelaria, ya sólo quedan dos posibilidades (corchetes), según las cuales a partir de la entrada en vigor que se inicie primero en ropa, luego en textiles y finalmente en fibras. El caso del etiquetado se inscribe en la solución de controversias de estos temas, se pretende la homologación y una simbología única para las tres naciones.

Se llegó a un consenso sobre el borrador del TLC, relacionado con la industria de la confección. Los dos únicos puntos que se analizan en este momento son para definir si las reglas de origen, para garantizar que los productos a intercambiar procedan exclusivamente de la región, se deben aplicar a partir de la fibra o debe ser desde el hilo, porque definitivamente lo que es confección y tejido de la tela se estima, tiene que proceder de la zona que pueda calificar.

5.4.15. INVERSIÓN.

En el curso de las reuniones sostenidas, las partes han reafirmado su pleno respeto por las disposiciones constitucionales de cada país. En todas aquellas áreas en las que se encomendó una responsabilidad concreta al Estado, las partes se han comprometido a mantenerse al margen.

5.5. RECTA FINAL DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC.

A tan sólo 23 meses de iniciadas las discusiones entre los grupos de cada uno de los países involucrados en el convenio, se desprende que para México está muy cerca la apertura libre y sin restricciones de sus productos a los mercados estadounidenses y canadienses. Se destaca la voluntad de los negociadores americanos y canadienses para reconocer la “asimetría económica”, (cita) de

acuerdo con la cual una economía débil como la mexicana debe tener un trato preferencial en los años iniciales del esquema. Se ha informado que los negociadores tratan de acordar una lista de profesiones en las que se permitiría el flujo laboral sin restricciones entre los tres países.

(cita) México espera que al aplicarse los conceptos de asimetría económica, los productos mexicanos puedan ingresar a América del Norte desde el primer día en que se ponga en marcha el TLC, con un esquema semejante al Sistema Generalizado de Preferencias (aplicable a los países de economías débiles). De lograrse unos cuatro mil diferentes artículos, de todas las ramas industriales, estarían libres de arancel y cuotas de importación.

Uno de los avances considerados como exitoso, en la reunión de Dallas, Texas en el mes de febrero de 1992, para la delegación mexicana, que encabezó el jefe de la Negociación, Herminio Blanco, fue la separación de las materias laboral y ecológica de la razón principal del TLC. Ambos temas serán objeto de un tratamiento individual, aunque paralelo y separado de las negociaciones. En el Seminario Técnico Conjunto EEUU- México, sobre Sistema Preventivos en Seguridad e Higiene en el Trabajo, se tradujeron las leyes laborales, de seguridad y la higiene en el trabajo en ambos países, para ser entregadas a los empresarios y puedan tener claro acceso a dichas legislaciones. Se busca aumentar la productividad, ventas y las ganancias para todos los trabajadores; pero como objetivo común de ambos países se necesita que estos trabajos sean buenos y seguros.

En el ámbito de la ecología se han celebrado ya varias reuniones en donde se ha llegado a un entendimiento, el cual dispondrá, asimismo, la promoción del uso de gas natural, estrategias para establecer dispositivos para tratar aguas industriales y reglamentos para el uso de mecanismos especiales en todas las industrias en general. A pesar de que todo parecía favorable para que en junio

de 1992, los secretarios y el Ministro de Comercio de las tres naciones, firmaron el Documento Final, todavía existen algunas trabas.

Independientemente ha puesto una condición para que prosiga la negociación. Esta señala que para que se firme el TLC, México debe garantizar la lucha al narcotráfico y evitar que continúe el paso de indocumentados centro y sudamericanos que ilegalmente tratan de llegar a la Unión Americana. Además tienen que colaborar con la Drug Enforcement Administration (DEA), el Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN) y la Agencia Central de Inteligencia (CIA). Estos organismos colaboran con las autoridades mexicanas, además que los están entrenando en la detención de indocumentados.

NOTA: Los avances señalados en esta investigación, solo abarcan hasta el mes de mayo de 1992.

5.6. LAS EMPRESAS MEXICANAS ANTE EL TLC.

México fue por mucho tiempo un país que ofrecía un ambiente propicio para el desarrollo empresarial, una suave política fiscal, un paternalismo gubernamental que acogía a las empresas que tenían la facilidad de funcionar en México y una

protección de las grandes y eficientes empresas transnacionales que estaban muy controladas para penetrar de lleno en México. Todos estos factores que como objetivo primordial tenían el proteger a la empresa mexicana y darle oportunidad por más de 40 años para desarrollarse y evitar que empresas extranjeras capacitadas y acostumbradas a ser eficientes para poder sobrevivir resultaron al fin ser contraproducentes. Este ambiente de estabilidad y seguridad llegó a su término y muchas empresas mexicanas se atrofiaron, ya que no supieron aprovechar estos años en los que el mercado nacional les pertenecía y su producción o servicio era absorbido por la nación misma, si existía calidad, cantidad o servicio era desconocido en gran medida, ya que los parámetros de comparación eran escasos. Pero la tendencia no siempre fue así, y la evaluación por comparación se ha acelerado de sobremanera desde 1988, la filtración cada vez mayor de capital y empresas extranjeras ha permitido que se vislumbre ya lo que significa calidad, producción y servicio. En términos generales, cada vez es mayor la participación extranjera en la competencia nacional, día con día surgen más empresas que aprovechan las oportunidades para hacer negocios en México, aunque sería totalmente falso presentar un panorama negativo de lo que ha sido la empresa mexicana por décadas, ya que también es cierto que hay áreas en las que sí se aprovechó esta soledad que le permitió a estas empresas crecer y fortalecerse sin haber tenido que luchar contra corporaciones extranjeras. No obstante, estas empresas deben redoblar y orientar su capacidad, ya que son sólo las compañías que así actúen las que sobrevivirán.

Este es el momento para que los empresarios mexicanos adopten una cultura desarrollada para hacer negocios ya que el tiempo de hacer fácil dinero ha quedado atrás. El mundo se encuentra en fase de globalización en el cual los países se unen en bloques para hacer frente al cada vez más competido mercado internacional, y así las empresas también deben de fortalecerse, buscar

aliados o encontrar la llave para hacer fuerte su estructura y poder competir en un ambiente de lucha por el éxito empresarial. Es por esto que las empresas mexicanas ante el TLC no tienen más alternativa que modernizarse o desaparecer.

Ahora bien, el modernizarse contempla muchos aspectos y además tiene un trasfondo que se debe asimilar en la mente del empresario para comenzar a desarrollar una nueva cultura corporativa. El modernizar la planta productiva en México y elevar la calidad de los servicios requiere de que estas se encuentren apoyadas por la evolución de un proyecto que tiene sus bases en la planeación. La planeación como primer elemento y bien estructurada se apoya y contempla el medio ambiente en el que se desenvuelve la empresa, pero no es una actividad que proporcione los lineamientos para iniciar un proceso exclusivamente, es decir, la planeación debe de ser permanente y constante, no basta hacer una planeación para una empresa y actuar para luego obtener resultados. La planeación que se realiza una sola vez corre el riesgo de no ser perfecta y de no adaptarse a las contingencias o cambios de rumbo político o económico de un país, por lo que para que esta funcione debe de ser constante y llevada a cabo por gente preparada y sobre todo con visión para que los cambios sean percibidos por la planeación.

La función de la planeación y en general del proceso administrativo en México no ha tenido la importancia que en realidad debería tener. Muchas empresas realizan mecánicamente sus funciones sin reparar en el proceso administrativo, como un medio directo formal en algunas empresas se lleva a cabo uno o más elementos del proceso administrativo, pero sin coordinarlo como un mecanismo consecutivo y permanente.

Por lo que en México muchas empresas desconocen las causas de su estancamiento o en forma viceversa no comprenden las razones de su éxito y tampoco son capaces de sostenerlo. las causas, las razones, las consecuencias, son factores que son predecibles y controlables, el proceso administrativo los decreta y coordina para conseguir objetivos, es por eso que en México es tiempo de aplicar este proceso en la actividad empresarial cotidiana porque la empresa cuyo giro no juege un papel vanguardista frente a sus similares de E.U. y Canadá no pueda afrontar el futuro de competencia y tenderá a desaparecer o en el mejor de los casos será absorbida por empresas con visión y culturas corporativas desarrolladas.

Realmente para el empresario mexicano el reto es muy grande, existen diferencias muy marcadas entre los tres países y por consiguiente en sus empresas. Existe un desarrollo muy superior en tecnología, salud, economía, etc., en los países del Norte. Y México tiene una tarea muy difícil para salir adelante y aprovechar las ventajas comparativas que tiene frente a E.U. y Canadá, pero debe aprovechar estas ventajas y absorber rápidamente la tecnología y los conocimientos de las empresas norteamericanas. Si esta absorción es realizada óptima y rápidamente por los empresarios mexicanos se aprovechará el potencial inexplorado aún, con la ventaja del arraigo de las empresas nacionales. Es por esto que el principal reto de México y su gente es evolucionar en el cambio mental y desarrollar la originalidad haciendo a un lado la imitación deformada, es el momento de actuar inteligentemente con seriedad y miras y objetivos definidos y claros.

A continuación se presentan algunos aspctos que las empresas mexicanas habrán de considerar en su administración ante el TLC, pero el caso que esten tomando en cuenta las grandes oportunidades de negocios que ofrecerá este acuerdo ante la posibilidad de penetrar con sus productos y servicios al mercado más atractivo del mundo.

Así mismo, algunas empresas sobre todo medianas y pequeñas, tendrán que considerar anticipadamente los aspectos negativos o amenazas que se pueden presentar como derivación de una mayor concurrencia de fuertes competidores con amplia experiencia internacional, a nuestro propio mercado. En ambos casos, las empresas mexicanas deben prepararse o desaparecer.

5.6.1. CALIDAD Y SERVICIO.

El principio básico que se ha manejado es que, si se desea tener una buena oportunidad de vender los productos mexicanos en mercados tan competitivos y sofisticados como los Estados Unidos y Canadá, se deben elevar los niveles de calidad y al mismo tiempo ofrecer un precio atractivo y competitivo, acorde al de otros países de diversos productos y servicios en esos mercados.

Para esto, es necesario contar con la capacidad de producción y la tecnología necesaria para asegurar que se hagan bien las cosas. Para lograrlo había que desarrollar tecnología propia que a la vez proporcione una diferenciación o ventaja competitiva. “ En caso de que esto no sea posible por falta del conocimiento, cabe la posibilidad de adquirirla, ya sea comprándola o creando una sociedad como una empresa que ya la tenga.” (cita)

Para incrementar los niveles de calidad y lograr una adecuada economía de escala, con base en altos rangos de producción, se deben de orientar hacia nuevos sistemas y procesos especializados y automatizados. Se debe estar consciente de que para conquistar los mercados de Estados Unidos y Canadá, se tendrá que mejorar extraordinariamente el servicio, principalmente en cuanto a la entrega de los productos en el plazo prometido.

Monroy serrano, Roberto, "Las Empresas Mexicanas ante el TLC". En Expansión. Vol. XXIII, 572, agosto 21, 1992, pag. 91.

5.6.2. COMERCIALIZACIÓN.

Ante el TLC será prioritario adecuar el sistema de comercialización al ámbito internacional. Muchas empresas mexicanas que cuentan con experiencia como exportadoras, no tendrán mayor problema en adecuarse a la apertura. En cambio, otras que han estado concentradas exclusivamente en el mercado interno, deberán crear una cultura exportadora, capacitándose al respecto. Para ello requerirá de fuertes gastos e inversiones; por un lado, las erogaciones con respecto a la promoción en esos mercados, incluyendo investigación, visitas a prospectos y distribuidores pretendidos, así como de publicidad en algunos casos. Por otro lado, están las inversiones necesarias en maquinaria y equipo que se requieran para lograr la modernización de la planta de producción.

5.6.3. PLANEACIÓN.

Integrarse al TLC significa para las empresas mexicanas involucrarse anticipadamente en la creación de diversos programas que girarán en torno a un proyecto de exportación. Dentro de estos programas habrá que considerar:

planes financieros; planes de ingeniería y producción, incluyendo la planeación y desarrollo de productos; planeación comercial, incluyendo ventas y mercadotecnia; y planeación de personal, incluyendo capacitación. La planeación estratégica deberá de integrar cada uno de estos programas a un Plan Maestro, representado por el proyecto de exportación, dado que éste contenga los objetivos a lograr, tanto generales como específicos.

5.6.4. LA MEZCLA DE MERCADOTECNIA.

Esta representa la estrategia básica de mercadotecnia, constituida por el mercado objetivo a satisfacer mediante los diversos planes que contemplan la mezcla, tales como: producto, precio, distribución y promoción. Ante el TLC habrá que hacer un cambio a la mecánica usual, dado que las posibles empresas exportadoras ya cuentan con la línea de productos por vender, y es entonces aconsejable primero detectar en qué mercados podrían ser vendidos.

5.6.5. LA DISTRIBUCIÓN.

En cuanto a la distribución y entrega física de los productos, existe la opinión general de que actualmente no se cuenta con la infraestructura requerida para dar salida a los productos. “Hace falta mayor número de carreteras que conecten con los principales puntos de entrada a los mercados por atender, así como transportes en número suficiente y con la calidad y servicio requeridos para la distribución.” (cita)

5.6.6. CAPACITACIÓN Y DESARROLLO.

Un plan en el cual deberá de ponerse mucho énfasis será el de la capacitación y desarrollo, pues previamente a la iniciación formal del acuerdo se debe

capacitar al personal de las diversss áreas que de alguna forma vayan a estar ligadas con los planes de exportación.

Las empresas iniciándose en el negocio de la exportación deben de estar conscientes de que el trato comercial que iniciarán con base en el TCL será de mutuo interés, tanto para proveedores como para compradores. En los tratos comerciales con Estados Unidos y Canadá deben quedar perfectamente definidas las condiciones sobre las que se va a operar.

(cita) Ibid, pág. 96.

5.6.7. EL MERCADO INTERNO.

A futuro, las ventas que se obtengan de mercados como Estados Unidos y Canadá pueden llegar a ser tan atractivas, que muchas empresas podrían

cometer el error de concentrarse en esos mercados y olvidarse del mercado interno. Se debe tener siempre presente que la producción dirigida al mercado nacional colabora, en mayor o menor medida a lograr una economía óptima de escala, permitiendo bajar los costos para poder ofrecer precios competitivos. La atención al mercado interno seguirá siendo uno de los objetivos priordiales del sistema general de comercialización. los consumidores mexicanos se verán atraídos por los productos importados que materialmente invadirán todo el territorio; proliferarán los distribuidores de una variedad inmensa de artículos, que competirán directamente con los manufacturados localmente. Así, el mercado nacional será muy atractivo para la competencia externa. El mismo esfuerzo que se realice para conquistar los mercados estadounidenses y canadienses, y talvez más, se tendrá que efectuar para proteger el mercado interno de una competencia agresiva con experiencia en ventas internacionales.

5.6. BENEFICIOS E IMPLICACIONES DE MÉXICO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.

5.6.1. BENEFICIOS.

Dentro de los muchos beneficios que México podría obtener con la firma del TLC y su política de apertura comercial se reflejarán en las siguientes áreas:

- Económica

- Política

- Social

Industrial y Comercial

5.6.2. AREA COMERCIAL.

(cita 2) “ Tratado de Libre Comercio en América del Norte”, Aranceles, Monografía #4, SECOFI, 1991.

CAPITULO V

NEGOCIACIÓN DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO MÉXICO - ESTADOS UNIDOS - CANADÁ

En todo cambio o evolución existen movimientos opositores al mismo. En algunas ocasiones estos movimientos están sustentados sobre bases sólidas, ya sea en experiencias pasadas o por una muy buena investigación al respecto. Pero en otras ocasiones estos movimientos carecen de una estructura bien desarrollada y normalmente surgen por un medio al cambio debido a una posición conservadora o por ignorancia respecto al tema. Estos grupos distorsionan los hechos y tratan de crear mitos en contra de cualquier cambio o situación que sea diferente a la que están acostumbrados. Algo tan universal benéfico como el TLC que se negoció con México, EUA y Canadá debería tener muy poca posición.

5.1. HECHOS ANTERIORES AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

5.1.1. REESTRUCTURACIÓN DEL SECTOR EXTERNO.

La reestructuración del sector externo de la economía mexicana, que se inicia como ya lo habíamos mencionado, en 1983 con Miguel de la Madrid, se promueve en 1986 con la adhesión de México al GATT y concluirá con la integración de México al bloque económico, con la firma del TLC. Dicha reestructuración ha consistido en :

- 1- La desprotección de la industria.
- 2- La apertura comercial.
- 3- La adhesión de México al GATT.
- 4- La despetrolización de las exportaciones.
- 5- El favorable crecimiento de las exportaciones no petroleras o manufactureras.

1- El Proteccionismo. La protección a industrias infantiles sólo demostró que mientras estén protegidas nunca admitirán estar listas para la competencia. El modelo proteccionista que había prevalecido en México durante casi 40 años representa actualmente un cuello de botella para el crecimiento económico, sin crecimiento económico en México es difícil mantener estabilidad económica.

El proteccionismo junto con la situación de importaciones, son responsables de gran parte del desempleo y subempleo que hay en México, al crear industrias no competitivas internacionalmente. Hay que tener presente que: “El proteccionismo durante tantos años generó, promovió y consolidó una economía ineficaz, poco productiva y poco competitiva”. (cita)

A partir de 1983, se reduce la tasa de protección arancelaria promedio de la economía mexicana. Dicha reducción, se traduce en desprotección de la industria, la cual debe competir en mayor igualdad de circunstancias con la industria extranjera que exporta a México.

(cita)Damm Arnal Arturo, En la Antesala del TLC, De. Edamex, México 1991, pag. 38

2- Liberación de la economía. A partir de 1985 se empezó a dar un proceso de apertura en la economía mexicana como ya lo hemos mencionado anteriormente. En 1983 el 100% de las compras al exterior requerían de permiso previo de importación. Y a principios de los 90's, el porcentaje se redujo a sólo el 20%. El hecho es que en pocos años, con estas acciones, se ha desmantelado gran parte de la estructura proteccionista.

Para alcanzar el libre comercio se obligará a una mayor eficiencia en los monopolios estatales y privados que aún subsistan (petróleo, electricidad).

La apertura comercial es sólo una de las caras de la moneda; la otra está constituida por la reconversión industrial, misma que se debe realizar en dos momentos defensivo y ofensivo.

La apertura comercial no es viable sin la reconversión industrial, por el simple hecho que las importaciones promovidas por dicha apertura se deben financiar por medio de las exportaciones por lo cual surge la necesidad de la reconversión para poder competir en el mercado.

3- Adhesión de México al GATT. El proceso de reestructuración se promueve de forma decidida cuando México se adhirió al GATT a mediados de 1986 con la oposición de los partidos y sectores de izquierda. Los objetivos del GATT son claros: Promover y consolidar un comercio internacional más libre y más transparente. El GATT es un contrato internacional que establece derechos y obligaciones entre las partes contratantes, promueve el intercambio comercial mediante la eliminación de restricciones y la reducción de los aranceles aduaneros, mediante de negociaciones multilaterales.

4- Despetrolización de las exportaciones. En 1981, el 75% de las exportaciones de México eran petroleras. Actualmente sólo el 33% de las ventas al exterior están constituidas por hidrocarburos. Esto es el resultado del esfuerzo que el gobierno está haciendo para lograr la reestructuración de la economía mexicana en el sector externo.

5- Favorable crecimiento de las exportaciones no petroleras o manufactureras.

“ A lo largo de la década de los 80's las exportaciones no petroleras aumentaron a un ritmo, en promedio anual, de 20%, lo cual demuestra la muy favorable evolución de las mismas”. (cita 1)

El desarrollo de las exportaciones no petroleras viene a reforzar la despetrolización de dichas exportaciones, y en consecuencia ayuda a la reestructuración del sector externo de nuestra economía. “En un periodo de diez años, México pasó de ser, a finales de los 70’s el país exportador número 40, al número 22 al inicio de los 90’s. A su vez, dejó de ser el país importador número 34 para adjudicarse la posición 21”. (cita 2)

Todos los hechos mencionados son la causa. Y el efecto de la reestructuración del sector externo de la economía mexicana, misma que se da mucho antes de la firma del TLC. De los cinco hechos mencionados cabe señalar que la apertura comercial constituye retos para los empresarios, mientras que los restantes son logros de la reestructuración.

(cita 1) *Ibíd*em pág 32

(cita 2) *Ibíd*em pág. 33

5.1.2. MERCADO INFORMAL MÉXICO - ESTADOS UNIDOS.

El contrabando de mercancías norteamericanas a México ha sido una importante actividad comercial subterránea en México, reducida últimamente por la apertura comercial. Varias ciudades americanas fronterizas obtienen su principal ingreso de las compras de mercancías por los mexicanos. En el renglón de servicios existen millones de mexicanos con cuentas de cheques y depósitos en instituciones financieras en Estados Unidos. Y en varios bancos fronterizos el grueso de depósitos son de mexicanos.

“No hay cifra exacta sobre la cantidad de ilegales en EUA, pero se estima que rebasa los tres millones” (cita), si no existiera la mano de obra ilegal muchas industrias y empresas de servicios (restaurantes, hoteles, etc.) tendrían un problema de falta o encarecimiento a la mano de obra. Los ilegales desde un punto de vista económico son beneficiosos para ambos países, ya que es de gran ayuda a la economía de EUA, y generan grandes ingresos de divisas a la mexicana.

(cita) Pazos Luis, Libre Comercio: México - EUA Mitos y Hechos, De. Diana, México 1990, pág. 91

5.1.3. LAS IMPORTACIONES Y LA INVERSIÓN A MÉXICO DE LOS ESTADOS UNIDOS.

Actualmente México es el tercer mercado más importante para EUA. El 6% de las exportaciones norteamericanas se destinan a México. Del total de la inversión foránea de los Estados Unidos menos del 2% se encuentra en México. Cabe mencionar que EE.UU es el país # 1 con inversión extranjera directa en México. El total de inversión extranjera directa de EE:UU en México es de 20, 353.3 MMD que equivale al 62.9% de participación, (total acumulado hasta el 31 de mayo de 1991); la nueva inversión extranjera directa en México, en el período de enero a mayo del mismo año, ascendió a 1, 256.6 MMD (61.6%). (cita)

Se espera que con el Tratado de Libre Comercio estas cifras aumenten con el paso del tiempo en un clima favorable, para lo cual hay que hacer cambios en las leyes que permitan la inversión extranjera y garanticen una estabilidad económica y política, para que a la vez retornen capitales fugados.

5.2. EL TLC ¿ OBJETIVO O INSTRUMENTO ?

Todos los mexicanos podríamos coincidir en que deseamos un país con mejores y más equitativos niveles de ingreso, un amplio desarrollo social, una planta productiva competitiva y exitosa, un sistema político participativo y todo ello dentro de un equilibrio ecológico. Todos los políticos, plantean objetivos que gozan de un alto grado de consenso para de ahí articular sus estrategias y decisiones.

(cita) esto es sin considerar la inversión extranjera captada por la Bolsa Mexicana de Valores, debido a que la información no esta desglosada por país de origen.

Fuente: Dirección General de Inversión extranjera. SECOFI.

El Tratado de Libre Comercio es uno de esos medios que el gobierno de Salinas ha diseñado para avanzar en sus objetivos de desarrollo. Dicha Administración ha planteado el TLC como el vehículo para garantizar el acceso

de los productos mexicanos al mercado norteamericano, pero la exportación tampoco es el objetivo último. Se trata más bien de forzar a la planta productiva a elevar la productividad para ser competitiva y así poder elevar los salarios y con ello los ingresos de los mexicanos. De ahí que el proceso de apertura sea considerado como un medio poco válido de la Administración salinista, que significa una transformación radical de la estructura económica del país en aras, de acuerdo al objetivo gubernamental, de alcanzar los objetivos consensuales de desarrollo. El fundamento, para argumentar que dicho medio no es válido, es que si el TLC fuera el instrumento idóneo, dicho tratado incluiría el concepto de financiamiento compensatorio (transferencias externas para financiar el ajuste interno), el de la movilidad laboral (libre tránsito de mexicanos hacia EUA y Canadá), el compromiso social (igualación de condiciones e ingresos de los trabajadores mexicanos con los del Norte), y negociar el TLC no solo con el Norte, sino con todo el hemisferio.

El costo de ajuste se tendrá que pagar con o sin TLC, si realmente queremos un México moderno. En cuanto al segundo tema, el de la movilidad laboral, es predecible que tendrá que negociarse un esquema dentro de éste contexto, sólo que para llegar a ello primero hay que cubrir ciertos requisitos, tales como economías similares, industrias competitivas, mano de obra calificada en las tres naciones, igualación de ingresos de la fuerza laboral etc. En pocas palabras, no se puede correr sin antes aprender a caminar.

Sobre el tema del compromiso social, se trata de una propuesta razonable, pero que no es realista en la economía mexicana, ya que la economía mexicana es objetivamente mucho menos productiva que la canadiense y que la estadounidense. El propósito de toda la política económica sería elevar la productividad para así tender a igualar los niveles de ingresos y estos no se puede dar por decreto.

Por último, es mentira que sólo se negocie un Tratado de Libre Comercio con EUA y Canadá, ejemplo de ello es el existente acuerdo que ya se puso en marcha con Chile, y en negociación con Venezuela, Colombia, Brasil y Costa Rica, claro que se le da más importancia al del norte por razones obvias. La razón de que los países de América Latina quieren que México firme un TLC con ellos, es porque consideran que así tendrán un mejor y más fácil acceso al mercado estadounidense por un lado; y por el otro, porque consideran que así la Iniciativa para las Américas tendría mejores resultados. Ya que se están adaptando a los avances y logros de nuestro país, y por ende EE:UU podría favorecerlos. Varias economías del sur son muy parecidas a la nuestra, por lo que tendríamos una competencia muy reducida en todos los sectores, compartiríamos con empresas saturadas de subsidios, muchos de ellos muy difíciles de detectar y finalmente las empresas mexicanas tendrían que operar bajo situaciones un tanto más impredecibles y más riesgos que en el propio México. Si a ello le sumamos que el intercambio comercial con EUA es bastante más representativo que con nuestros vecinos del sur y además con estos últimos todavía se da el caso que el intercambio es a base de trueque (Buscamos ir para adelante o para atrás). Con EUA es mucho más probable que las empresas mexicanas puedan desarrollar nichos de mercado que sean atractivos y rentables, como ya ha ocurrido en los últimos cinco años. además competir en el sur no nos haría competitivos en otras partes del mundo, y en cambio ser competitivos y exitosos en EUA implica competitividad global.

5.3. OBJETIVOS DE MÉXICO ANTE EL TLC.

La firma del Tratado de Libre Comercio deberá lograr un acceso más libre y estable de las exportaciones mexicanas a los mercados canadienses y norteamericanos. ello a su vez, deberá de repercutir favorablemente en el crecimiento de la economía mexicana, lo cual deberá generar más empleos, más productivos y mejor remunerados. Por lo tanto se pueden resumir los objetivos en:

- Incrementar las exportaciones.
- Mayor crecimiento económico.
- creación de empleos productivos y bien remunerados.
- Promover la inversión extranjera en el país.

Cabe mencionar que al querer promover la inversión extranjera en el país se contempla el libre flujo de factores productivos (factores de producción: trabajo y capital) por lo cual esto correspondería a una integración similar al mercado común, ya que el área de libre comercio implica únicamente la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias del comercio. Evidentemente que a México también le interesa el libre flujo de trabajo, ya que con ello vendría a resolverse el problema de los indocumentados. El TLC <a largo plazo muy probablemente, busque la fijación de un arancel común para el bloque norteamericano frente al resto del mundo. aunque si se toman en cuenta los estatutos del GATT esta política no se puede aplicar. Por el grado de integración económica que implicará el TLC, como ya lo mencionamos, el gobierno ha firmado que quedan excluidos del TLC:

- El Petróleo.
- Petroquímica Básica.
- Ferrocarriles.
- Industria eléctrica.
- Correos.
- Telégrafos.

Hay quienes opinan, como Arturo Damm, que por ser estratégicas los sectores excluidos del TLC, estos deberían privatizarse e incluirse en las negociaciones.
(cita)

Las características deseables que el Tratado de Libre Comercio deberá tener:

1. Abarcar la liberación del comercio en bienes, servicios y flujos de inversión.
2. ser compatible con el GATT.

(cita) Damm Arnal arturo, En la Antesala del TLC, De. Edamex, México 1991, pág.60

3. Eliminar los aranceles de manera gradual para no desquiciar a ningún sector.

4. eliminar barreras no arancelarias.

5. Negociar reglas de origen para evitar triangulaciones en la comercialización de productos.

6. Incluir reglas precisas para evitar el uso de subsidios distorcionantes del comercio exterior.

7. Incluir un capítulo específico sobre la resolución de controversias.

5.4. AVANCES EN LA NEGOCIACIÓN DEL TLC.

Para comprender como ha ido evolucionando dicha negociación, empezaremos por explicar, como se conformó este basto equipo de trabajo: El 10 de Junio de 1990, el Presidente de México, Carlos Salinas de Gortari, y el de EUA, George Bush, se reunieron en Washington D.C, y coincidieron en buscar mecanismos que permitieran amplios flujos de comercio e inversión entre ambos países, concluyendo que el establecimiento de un TLC, constituiría el mejor vehículo para lograr el crecimiento de las dos economías. Dieron instrucciones a sus autoridades de política comercial, para que llevaran al cabo las consultas y los trabajos preparatorios para iniciar las negociaciones. Poco después de la recomendación México - EUA, Canadá manifestó su interés por participar en las negociaciones.

Para evaluar las modalidades de negociación, los gobiernos de México, EUA y Canadá, anunciaron el inicio de consultas trilaterales. A partir de septiembre de 1990, y durante los siguientes cuatro meses, delegaciones de las tres naciones se reunieron para analizar las diferentes alternativas posibles de negociación, las implicaciones que podría tener sobre la negociación trilateral y la existencia previa de un ALC entre EUA y Canadá. El 5 de febrero de 1991, los mandatarios de los tres países, anunciaron las conclusiones de esas consultas en un comunicado conjunto. Donde se dio a conocer la decisión de iniciar negociaciones trilaterales conducentes a la firma de un TLC. Cada mandatario tuvo que solicitar permiso a su respectivo Congreso de iniciar dichas negociaciones.

También se inició el proceso para que el presidente estadounidense solicitara autorización a su Congreso para que, una vez negociado el TLC, éste pudiera ser aprobado sin enmiendas, bajo el procedimiento expedito denominado “fast track”, en lugar del normalmente utilizado para la aprobación de acuerdos comerciales que la legislación estadounidense prevé, (el cual expiró el primero de junio de 1991, provocando que el ejecutivo de EUA pidiera una prórroga o extensión del primer tramo de la vía rápida). El 12 de junio de 1991, un año después del comunicado, se iniciaron las negociaciones formales del mismo en la ciudad de Toronto, Canadá.

Los Presidentes de cada una de las tres naciones se han apoyado en sus ministros, secretarios de comercio o representantes Comerciales (Carla Hills por EUA, Micheal Wilson por Canadá y Serra Puche por México), y quienes a su vez delegaron tan importante función en los jefes de la negociación (Herminio Blanco, por México; Julius Katz, por la Unión americana y John Weekes por Canadá).

Los jefes de la negociación tienen a su cargo dieciocho representantes, uno por cada una de las mesas de trabajo, en las que está dividida la negociación, las cuales están relacionadas con las seis áreas de negociación. Constantemente se estaban reuniendo para ir dando formalidad a un texto final. (cita). Cada mesa a su vez es un sub equipo de la negociación, a donde concurren representantes de todas las ramas de producción, que en caso de controversias, puede pedir asesoría a otro grupo de empresarios que conforman lo que se le conoce como el “cuarto de a lado”. Los temas de las mesas de negociación son: Aranceles, reglas de origen, compras gubernamentales, agricultura, automotriz, otras industrias, salvaguardas, Antidumping, subsidios e impuestos compensatorios, Principios Generales, servicios Financieros, Seguros, Transporte Terrestre, telecomunicaciones, otros servicios, Inversión, Propiedad Intelectual, y Solución de controversias.

En Noviembre de 1991, hubo una reunión ministerial en Zacatecas, México, cada uno de los tres países presentó su propio borrador del TLC y en estas versiones se confrontaron los desacuerdos y se les señaló con los llamados “CORCHETES”. (indicadores de diferencias que reflejan los intereses particulares de cada país). En las reuniones posteriores se han evaluado las diferencias, pero ya no con tres textos sino con uno solo consolidado, buscando como propósito fundamental ir disipando los corchetes. Todavía en la VI Reunión Ministerial celebrada en México, no se logró eliminar por completo dichos corchetes, lo que retrasó la entrega del documento final a los Secretarios o Ministros de Comercio para su firma de aprobación. Con ello empezaron a contar los 90 días de que disponían los dos Presidentes y el Primer Ministro para firmarlo. habrá enseguida, otros 90 días para que las Cámaras de EUA y mexicanas y el Parlamento canadiense lo conozcan en forma oficial y lo ratifiquen.

5.4.1. ARANCELES.

Esta mesa se ha reunido constantemente. La primera reunión, se celebró en Ottawa el 28 de junio de 1991, la cual se enfocó al análisis de las principales variables bajo las que se realizaría esta negociación. De forma pragmática, los tres países acordaron la conveniencia de no llegar a decisión alguna sin antes proceder a intercambiar propuestas de desgravación a nivel de producto, con el fin de acumular mayores elementos de juicio sobre la manera apropiada de plantear la reducción de los aranceles. Dicho intercambio ya que fue realizado, en tres instancias: inmediata, media y lenta. Se ha iniciado la negociación de desgravación de algunos productos tales como: Sal, azufre, tierra y piedras, yeso, cal y cemento, minerales, escoria y cenizas, peletería y confecciones de peletería, peletería sintética, corcho y sus manufacturas. manufacturas de espartería o de cestería, plumas y plumón preparados y artículos de plumas o plumón, flores artificiales, manufacturas de cabellos, perlas finas o cultivadas, piedras preciosas y semipreciosas o similares, y manufacturas de estas materias, bisutería y monedas, cobre y manufacturas de cobre, armas y municiones, sus partes y accesorios, y objetos de arte, de colección o de antigüedad, entre otros.

5.4.2. REGLAS DE ORIGEN.

Este grupo de negociación ha convenido en utilizar el método de cambio de clasificación arancelaria (cita1), también llamado salto arancelario, como el principal criterio para definir los productos que gozarán de trato preferencial.

(cita 1) Métodos en clasificación arancelaria.- Obliga a que la exportación de un bien, con preferencia, se realice bajo una fracción arancelaria distinta a las fracciones de importación de los insumos o bienes intermedios de la región.

En los casos en que se juzgue conveniente, el método de cambio en la clasificación arancelaria se complementará con la utilización principalmente del de contenido regional o el de valor agregado regional.

En sí, esta mesa buscaba diseñar una fórmula de contenido regional que sea operativa y congruente con los sistemas de contabilidad de los tres países. Para tal efecto, tienen que revisar los noventa y siete capítulos de la Tarifa del Impuesto General y de Importación (TIGI) entre de los que podemos mencionar: animales vivos, carnes y despojos comestibles, pescados y crustáceos, los demás productos de origen animal, plantas vivas, legumbres y hortalizas, frutos comestibles, café, te yerba mate y especias, caréales, productos de la molinería, semillas y frutos oleaginosos, gomas, resinas, materiales trenzables, azúcares y artículos de confitería, tabaco y sucedáneos, sal, azufre, tierra y piedras, minerales, escoria y cenizas, pieles y cueros, manufacturas de pieles, madera carbón y manufacturas, corcho y manufacturas, espartería y manufacturas, pastas de madera, papel y cartón, calzado, sombreros plumas, flores artificiales y pelucas, yeso y cemento, productos de cerámica, vidrio y manufacturas, perlas y metales preciosos, fundición de acero y hierro, cobre y manufacturas, níquel e idem, aluminio e idem, plomo, zinc, estaño, además metales comunes, herramientas y útiles de metales comunes, etc.

5.4.4. NORMAS.

Durante las reuniones de este grupo se han sentado las bases para discutir los principios rectores que orienten las discusiones y que permitan la elaboración de normas en el futuro, el uso de textos internacionales y la identificación de áreas de interés común, así como la inclusión de temas de interés particular para cada delegación. El grupo general se subdividió en tres subgrupos de trabajo con el fin de facilitar la discusión y análisis de los distintos temas. El grupo general tiene el mandato de establecer los principios y lineamientos generales que rijan las negociaciones; tomar las decisiones pertinentes cuando el análisis en los subgrupos hayan madurado y analizar y discutir algunos temas que por su carácter atañen a los tres subgrupos.

El desarrollo de las negociaciones prosigue con la concertación entre diversas secretarías de estado y los representantes de organismos privados. Además, se trabaja en forma coordinada con otros grupos de negociación dada la diversidad, interrelación y amplitud de los temas concluidos en esta mesa de negociación. Lo que se pretende es dar la mayor homogeneidad posible a la normalización de los 350 giros comerciales.

a) Normas Sanitarias y Fitosanitarias.- Este subgrupo analiza las normas y regulaciones técnicas sanitarias y fitosanitarias relacionadas con la agricultura, pesca y recursos forestales. Entre los asuntos se incluyen: sanidad animal, sanidad vegetal, residuos de pesticidas y el etiquetado de los alimentos, en lo referente a su sanidad.

b) Salud y Protección del Medio Ambiente.- En éste se estudian las normas y regulaciones técnicas sanitarias y fitosanitarias de los productos no cubiertos por el subgrupo A. Se discuten normas ambientales siempre y cuando éstas tengan un efecto directo sobre los productos comerciables. Entre los temas que se han abordado están: productos farmacéuticos y pesticidas, emisiones de fuentes móviles, cosméticos y el etiquetado de los productos ya citados.

c) Normas Industriales.- Toca a este grupo la discusión de normas y regulaciones técnicas industriales de las no incluidas en los otros subgrupos. Destacan las relacionadas con la protección del consumidor, el acreditamiento de laboratorios, las normas industriales y disposiciones sobre etiquetado, excepto las relacionadas con textiles, que se discuten en el grupo de textiles.

5.4.5. SALVAGUARDAS.

Las conversiones se han enfocado a lograr un mejor entendimiento de los respectivos sistemas nacionales de salvaguardas. asimismo, se han tratado temas más específicos como son determinar si las salvaguardas aplicadas en un contexto de libre comercio serán globales, bilaterales o trilaterales; la temporalidad de las medidas; la excepcionalidad de las salvaguardas; la transparencia, simetría, arbitraje y consulta en los sistemas de éstas. Las delegaciones han manifestado su interés en utilizar como marco de referencia los trabajos en la Ronda de Uruguay, el ALC entre EUA y Canadá y la Iniciativa de la Cuenca del Caribe.

Se revisan a fondo las legislaciones de los tres países, para que no se interrumpa el proceso exportador por un lado y por el otro que los productores que se sientan afectados prueben dicho daño “sin abatir las ventas en forma automática, como hasta ahora sucede”.

5.4.6. ENSERES DOMÉSTICOS.

El sector de aparatos domésticos se divide en los subsectores de enseres mayores y de enseres menores. El primero, incluye todos los aparatos que se encuentran prácticamente fijos en los hogares y el segundo a los que podría denominarse portátiles o móviles.

5.4.7. AUTOMOTRIZ.

La industria automotriz es uno de los sectores más polémicos y dinámicos del desarrollo industrial y crecimiento económico en América del Norte, particularmente en México. Las características propias de esta industria la han llevado a una vinculación estrecha con otras ramas lo que ha provocado importantes efectos multiplicadores. El dinamismo y la innovación son características de esta industria, por lo que se ha constituido como uno de los sectores líderes en los países que han sabido incrementar su competitividad. En los últimos 20 años, sus formas de producción y organización han experimentado un proceso de transformación fundamental que ha obligado a los productores mundiales a reconsiderar la estructura completa de la industria y del mercado.

Aunque sólo diez empresas realizan 70% de las ventas a nivel internacional, los cambios que experimenta la industria son globales y ningún país, empresa o planta puede estar ajeno a ellos si pretende competir exitosamente en los mercados internacionales. (cita)

(cita) De acuerdo a la producción total, en 1987, las diez primeras empresas productoras de vehículos fueron: General Motors, Ford, Toyota, Nissan, Peugeot-Citroen, Volkswagen, Chrysler, Renault, Fiat y Vaz Fuente: MVMA. Word motor vehicle data, 1989.

Las innovaciones en las técnicas y en la organización de la producción han planteado nuevos retos que se reflejan en cambios, tanto en los patrones de abastecimiento de partes como en la localización de las plantas. La nueva estrategia obligó a que los proveedores de autopartes y componentes y las empresas de la industria terminal tuvieran una relación más estrecha para lograr una coordinación más precisa, que permitiera minimizar inventarios, al mismo tiempo, alcanzar altos niveles de calidad. Esto implicó una tendencia hacia la regionalidad de la producción pues las plantas que abastecen a la industria terminal tendieron a localizarse cerca de los centros de producción los cuales, a su vez, se ubicaron en torno a sus principales mercados. Por ser ésta un pilar importante en la economía de muchos países, se consideró de suma importancia tratar dicho tema en una mesa por separado a los demás bienes o servicios. La negociación en el sector automotriz busca la eliminación gradual de todas las tarifas; la supresión de barreras no arancelarias; la garantía de un acceso abierto y estable a los tres mercados, con el fin de ampliar el tamaño del mercado lo que permitirá aprovechar economías de escala y las ventajas comparativas de cada uno de los tres países.

Para conciliar los intereses de los tres países se ha buscado en primer lugar, un acuerdo sobre el modelo de desarrollo de la industria automotriz en la región. Una vez establecido el modelo el siguiente paso será establecer los mecanismos que permitan una adecuada transición, con una desgravación arancelaria y normas de origen que promuevan la inversión y la competitividad de la industria.

EUA ya accedió a dejar abierto el camino hacia un mecanismo que libere paulatinamente el mercado y permita a México aceptar a corto plazo la instalación de plantas automotrices japonesas. México, en la reunión celebrada en EUA en febrero de 1992, demandó 15 años de gradualismo, 5 de vigencia y 10 para eliminar las desavenencias y lograr un libre comercio, donde la industria llegue a una escala de operación internacional. Esta apertura parcial, sería exclusivamente para los automóviles nuevos, reduciendo aranceles, pero manteniendo algunas de las restricciones vigentes (no se puede importar automóviles, que se fabriquen en territorio nacional). La contraparte estadounidense busca establecer una cláusula para el ingreso de vehículos usados a nuestro territorio.

5.4.8. PRÁCTICAS DESLEALES.

Las secciones se han dedicado al análisis detallado de los sistemas de defensa contra prácticas desleales (Antidumping, Impuestos compensatorios y Antisuvencción); de los avances en esta materia dentro de la Ronda de Uruguay para su posible aplicación al TLC, así como de lo pactado en el ALC entre Canadá y EUA, en lo relativo al combate de estas prácticas, EUA, ha sido uno de los países que con mayor frecuencia se vale de acciones en las que se aplican derechos compensatorios y antidumping. Sus socios comerciales cada vez más apelan al GATT, para resolver sus controversias en dicha área, lo que refleja la creciente preocupación, de México y Canadá, acerca del empleo frecuente de tales medidas por su parte, ya que se puede creer que son utilizadas como instrumentos alternativos de proteccionismo.

5.4.9. PROPIEDAD INTELECTUAL.

En esta área de negociación, se ha propuesto consolidar y alcanzar las condiciones más eficientes para que las empresas puedan con agilidad, certidumbre y permanencia tener acceso a las opciones tecnológicas que consideren pertinentes, lo cual se traducirá en aumentos substanciales de la competitividad de la zona. Durante las reuniones de trabajo se ha intercambiado información, para que cada parte conozca los regímenes de protección de los derechos de autor de las otras naciones, así como, un intercambio de los convenios internacionales suscritos por cada país en dicho ámbito.

5.4.10. SERVICIOS.

En estas negociaciones se pretende que la liberación sea mutuamente ventajosa. También se busca que en la definición de servicios se incluya tanto a aquellos que usan intensivamente el capital como la mano de obra. Para el cumplimiento de los objetivos de este grupo negociador, las negociaciones en materia de servicios se han organizado en seis grupos:

- **Principios Generales para la negociación de servicios.** Este grupo persigue el establecimiento de reglas para el intercambio de servicios y la eliminación de las restricciones para impulsar su comercio en los cuatro modos de prestación: servicios transfronterizos (el servicio se desplaza a otro país y ahí lo compra el consumidor), del consumidor (el consumidor se desplaza al otro país y ahí recibe el servicio), del personal (el personal se desplaza a ofrecer el servicio al otro país), y presencia comercial (se instalan oficinas en el otro país para ofrecer el servicio). Se identifican restricciones aún en transporte, construcción y servicios profesionales.

- **Servicios Financieros.** Los grupos financieros mexicanos necesariamente tendrán que cerrar algunas de sus representaciones en EUA, sobre todo

aquellos casos en que tanto las casas de bolsa como los bancos formen parte del mismo grupo financiero, debido a que la legislación norteamericana, mantiene separadas las actividades de banca de inversión y comercial. Las firmas de corretaje estadounidense protestan que la ley mexicana les prohíbe tanto como a otras sociedades extranjeras el establecimiento de una presencia en México e impone serías restricciones en las transacciones en las fronteras. Mientras tanto, los corredores mexicanos, tienen libertad de abrir sucursales en EUA con todos los derechos que gozan los corredores nacionales.

Se acordó que el comité sobre servicios financieros deberá reunirse en sesiones regulares, por lo menos una vez al año para revisar el funcionamiento de apertura gradual de este sector. Cada país podrá consultar a cualquiera de las otras partes en cualquier momento, y la contraparte deberá atender a dicha petición. Los resultados de dichas consultas deberán ser reportados en la reunión anual. Se acordó que si algún sector financiero, requiere información de alguno de sus homólogos, para análisis de un proyecto financiero, está tendrá que dirigirse con la autoridad correspondiente de esa nación.

En lo referente a la solución de controversias en este sector el comité acordó que cada país presentara una lista con un máximo de 15 expertos en finanzas, que pudieran fingir como juzgado, y que en caso de una demanda se presentará un número igual de expertos por cada país para poner solución al problema. Sólo se podrá dejar de gozar de los beneficios en el sector financiero, si el problema en disputa se refiere a dicho sector, y una vez, que el tribunal participante publique su fallo y se le notifique a las partes afectadas.

- Seguros.

- Transporte Terrestre. En este rubro habrá apertura total en los 3 países, dividida en dos etapas. Una primera etapa, de 3 ó 4 años, incluirá solamente los estados mexicanos fronterizos, y en 7 u 8 años el resto del país.

- Telecomunicaciones. Se está discutiendo la cobertura, clasificación, estadísticas, y restricciones constitucionales sobre los servicios.

- Otros Servicios. se están analizando entre otros temas: el de ingeniería, servicios profesionales en general, inmobiliarios etc.

5.4.11. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

En el TLC se pretende dotar de seguridad jurídica a los aspectos negociados. Es decir los negociadores de esta mesa pretenden establecer medios idóneos para garantizar que los tres países cumplan los laudos y decisiones emitidos a través de los mecanismos de solución de controversias que se adopten. Asimismo, se debe asegurar la independencia e imparcial de los árbitros o penalistas y la organización de los procedimientos para sancionar violaciones a estos principios. Durante las reuniones de esta mesa de trabajo, se han intercambiado los mecanismos de solución de controversias, previstos en tratados tanto multilaterales como bilaterales celebrados por los tres países.

5.4.12. PETROQUÍMICA.

El alza de precios del petróleo por el boicot a la exportación de Irak y Kuwait añade una nueva dimensión al petróleo mexicano. Tiene una importancia estratégica para EUA por ser una fuente segura de suministro fuera de la OPEP y del Medio Oriente. desde que comenzaron los cambios y la reorganización de Pemex, han habido acercamientos con México, tanto del gobierno estadounidense cuando de las propias compañías petroleras, para participar en el sector. Con el encarecimiento del petróleo, las propuestas de EUA son más directas en el sentido de incluir la energía en las negociaciones del ALC, particularmente en lo que a la inversión extranjera se refiere.

EUA tiene principal interés en petroquímica básica, para de esta manera asegurar el suministro de insumos y lograr las economías de escala que permiten la integración de cadenas completas de productos químicos. El mayor interés de las compañías y de EUA es la exploración y explotación de campos petroleros, fuera de su territorio, actividad en la que en 1981 Pemex invirtió un monto récord de 5500 millones de dólares. Este tipo de inversión consume el 65% del total de la paraestatal y es la más rentable de la empresa. (cita 1)

(cita 1) Estudios económicos, "Acuerdos de Libre Comercio México- Estados Unidos-Canadá, Banamex, 14 de Noviembre de 1990, pág.. 1

A pesar de que el Presidente Salinas niega la posibilidad de Inversión Extranjera (IE) en exploración/producción petrolera, asegurando que por ningún

motivo se modificará la Constitución, Las empresas estadounidenses buscan celebrar contratos de riesgo con Pemex, la cual sólo busca contratos de servicio. (cita 2)

A medida que las negociaciones avanzan y EUA, accede a peticiones de sus otros dos socios, la presión e insistencia sobre la liberalización de la inversión e industria petrolera mexicana es mayor. Ya se aceptó que tanto en la distribución y comercialización de gasolina podrá participar la iniciativa privada extranjera porque no pone en riesgo la soberanía ni los recursos petroleros del país.

5.4.13. AGRICULTURA.

El mercado norteamericano es un importante receptor para nuestra producción agrícola, por lo que el TLC representa una buena oportunidad en esta actividad. Se han discutido barreras arancelarias y no arancelarias, medidas especiales de transición, subsidios y problemas de acceso derivados de la aplicación de medidas fitozoosanitarias y sanitarias.

En el cuadro vemos que en los mercados superiores a los 100 millones de dólares, México tiene bastante porcentaje de participación. En lo que se refiere a los aranceles, las exportaciones agropecuarias enfrentan en general niveles elevados, si bien el arancel ponderado que pagan nuestras ventas en EUA es de tan sólo el 3%, hay un grupo importante de productos agrícolas que afrontan aranceles del 10%, 15% y hasta 20 por ciento.

También las barreras no arancelarias afectan a las exportaciones agrícolas, destacan las impuestas al aguacate, por el problema del gusano barrenador, la papa, por plagas regionales, la cajeta, por cuota de contenido de azúcar.

El objetivo de este grupo negociador es eliminar estas trabas, para fortalecer la capacidad exportadora de cada país en la parte que son competitivos. La agricultura es una actividad que se caracteriza, en todo el mundo, por una relativa dosis de subsidios o apoyos gubernamentales en EUA, no todas las ayudan se dan vía subsidios, ya que la protección al agricultor también se da con fomentos a su integración, organización y distribución. En una negociación, un conocimiento de estos factores es necesario. Dentro de las reuniones de esta mesa, se analizan los artículos especiales, del TLC celebrado entre EUA y Canadá, donde se indica que si uno de los dos sobrepasa el volumen importado más allá de ciertos límites, las restricciones que privaban anteriormente al Acuerdo se restablecerían. reglas como esta tendrán que ser evaluadas en pro y en contra de los tres países. Lo que se debe tomar en cuenta, es que la competitividad agropecuaria entre dos a más naciones está fundamentalmente determinada por su grado comparativo de desarrollo tecnológico, por su previsión de recursos naturales y por sus políticas gubernamentales de fomento rural, que apoyan o desestímulan la capitalización de las granjas. En los tres factores de este trinomio, la superioridad de EUA y Canadá sobre México es apabullante (cita). Reducir la enorme brecha tecnológica implicaría una estrategia de largo plazo con una enorme movilización de recursos en toda la cadena de la innovación tecnológica.

(cita) Durante el quinquenio 1985-89, se cosecho en México 1.7 toneladas de maíz por hectárea contra 7 toneladas en EUA y 6.2 en Canadá. Por

trabajador ocupado, la brecha de productividad es aún más profunda. El valor bruto por trabajador fue de 1,799 dólares en EUA fue 45,052 y en Canadá de 36,617 dólares. En México se requieren 17.8 días hombre de trabajo para producir una tonelada de maíz en EUA, 1.2 horas. Tecnológicamente estamos muy retrasados, mientras que en EUA hay 1.5 tractores por hombre en México sólo hay dos tractores por cada cien. El número de cosechadoras-trilladoras por mil trabajadores es de 209 en EUA, 332 en Canadá y 2 en México. Por cada hombre ocupado en la agricultura se aplican en los campos de México 191.9 Kgs. de fertilizantes, mientras que en EUA, se aplican 5.812 toneladas por trabajador y 4.574 toneladas en Canadá. Economic Research Service, "World Agriculture Trends and Indicators 1970-1989", Washington; FAO, Anuario de Producción y Fertilizantes, 1989, Roma, 1990.

Los eslabones de esta cadena son: 1- investigación científica y tecnológica, 2- La reproducción en escala comercial y en volúmenes adecuados de los elementos materiales de las nuevas tecnologías semillas mejoradas, fertilizantes etc., 3-

Difusión de los nuevos paquetes tecnológicos para el trigo y temporal, 4-
Facilitación de recursos para la adopción de las nuevas tecnologías por parte de los agricultores.

Los negociadores de esta mesa han decidido, apoyarse lo más posible en las resoluciones sobre este tema que resulten de la Ronda de Uruguay del GATT. La unidad negociadora estadounidense insiste en que su contraparte mexicana libere granos y lácteos rechazando la propuesta de períodos de ajuste a mediano y largo plazo. se acordó que el maíz entrará en el TLC y México obtiene la aceptación de sus socios para otorgar subsidios temporales a la agricultura.

5.4.14. TEXTIL.

Esta mesa es otro de los temas conflictivos dentro de la negociación, pero en lo que va de este año la negociación ha tenido significativos avances, tal es el caso del compromiso de principio para cancelar el sistema de “cuotas” para los textiles mexicanos, y sustituirlo por un sistema de aranceles, que ira desapareciendo en la medida en que se vaya dando la apertura en esta rama. En este campo, por lo que se refiere a desgravación arancelaria, ya sólo quedan dos posibilidades (corchetes), según las cuales a partir de la entrada en vigor que se inicie primero en ropa, luego en textiles y finalmente en fibras. El caso del etiquetado se inscribe en la solución de controversias de estos temas, se pretende la homologación y una simbología única para las tres naciones.

Se llegó a un consenso sobre el borrador del TLC, relacionado con la industria de la confección. Los dos únicos puntos que se analizan en este momento son

para definir si las reglas de origen, para garantizar que los productos a intercambiar procedan exclusivamente de la región, se deben aplicar a partir de la fibra o debe ser desde el hilo, porque definitivamente lo que es confección y tejido de la tela se estima, tiene que proceder de la zona que pueda calificar.

5.4.15. INVERSIÓN.

En el curso de las reuniones sostenidas, las partes han reafirmado su pleno respeto por las disposiciones constitucionales de cada país. En todas aquellas áreas en las que se encomendó una responsabilidad concreta al Estado, las partes se han comprometido a mantenerse al margen.

5.5. RECTA FINAL DE LA NEGOCIACIÓN DEL TLC.

A tan sólo 23 meses de iniciadas las discusiones entre los grupos de cada uno de los países involucrados en el convenio, se desprende que para México está muy cerca la apertura libre y sin restricciones de sus productos a los mercados estadounidenses y canadienses. Se destaca la voluntad de los negociadores americanos y canadienses para reconocer la “asimetría económica”, (cita) de acuerdo con la cual una economía débil como la mexicana debe tener un trato preferencial en los años iniciales del esquema. Se ha informado que los negociadores tratan de acordar una lista de profesiones en las que se permitiría el flujo laboral sin restricciones entre los tres países.

(cita) México espera que al aplicarse los conceptos de asimetría económica, los productos mexicanos puedan ingresar a América del Norte desde el primer día en que se ponga en marcha el TLC, con un esquema semejante al Sistema Generalizado de Preferencias (aplicable a los países de economías débiles). De lograrse unos cuatro mil diferentes artículos, de todas las ramas industriales, estarían libres de arancel y cuotas de importación.

Uno de los avances considerados como exitoso, en la reunión de Dallas, Texas en el mes de febrero de 1992, para la delegación mexicana, que encabezó el jefe

de la Negociación, Herminio Blanco, fue la separación de las materias laboral y ecológica de la razón principal del TLC. Ambos temas serán objeto de un tratamiento individual, aunque paralelo y separado de las negociaciones. En el Seminario Técnico Conjunto EEUU- México, sobre Sistema Preventivos en Seguridad e Higiene en el Trabajo, se tradujeron las leyes laborales, de seguridad y la higiene en el trabajo en ambos países, para ser entregadas a los empresarios y puedan tener claro acceso a dichas legislaciones. Se busca aumentar la productividad, ventas y las ganancias para todos los trabajadores; pero como objetivo común de ambos países se necesita que estos trabajos sean buenos y seguros.

En el ámbito de la ecología se han celebrado ya varias reuniones en donde se ha llegado a un entendimiento, el cual dispondrá, asimismo, la promoción del uso de gas natural, estrategias para establecer dispositivos para tratar aguas industriales y reglamentos para el uso de mecanismos especiales en todas las industrias en general. A pesar de que todo parecía favorable para que en junio de 1992, los secretarios y el Ministro de Comercio de las tres naciones, firmaron el Documento Final, todavía existen algunas trabas.

Independientemente ha puesto una condición para que prosiga la negociación. Esta señala que para que se firme el TLC, México debe garantizar la lucha al narcotráfico y evitar que continúe el paso de indocumentados centro y sudamericanos que ilegalmente tratan de llegar a la Unión Americana. Además tienen que colaborar con la Drug Enforcement Administration (DEA), el Servicio de Inmigración y Naturalización (SIN) y la Agencia Central de Inteligencia (CIA). Estos organismos colaboran con las autoridades mexicanas, además que los están entrenando en la detención de indocumentados.

NOTA: Los avances señalados en esta investigación, solo abarcan hasta el mes de mayo de 1992.

5.6. LAS EMPRESAS MEXICANAS ANTE EL TLC.

México fue por mucho tiempo un país que ofrecía un ambiente propicio para el desarrollo empresarial, una suave política fiscal, un paternalismo gubernamental que acogía a las empresas que tenían la facilidad de funcionar en México y una protección de las grandes y eficientes empresas transnacionales que estaban muy controladas para penetrar de lleno en México. Todos estos factores que como objetivo primordial tenían el proteger a la empresa mexicana y darle oportunidad por más de 40 años para desarrollarse y evitar que empresas extranjeras capacitadas y acostumbradas a ser eficientes para poder sobrevivir resultaron al fin ser contraproducentes. Este ambiente de estabilidad y seguridad llegó a su término y muchas empresas mexicanas se atrofiaron, ya que no supieron aprovechar estos años en los que el mercado nacional les pertenecía y su producción o servicio era absorbido por la nación misma, si existía calidad, cantidad o servicio era desconocido en gran medida, ya que los parámetros de comparación eran escasos. Pero la tendencia no siempre fue así, y la evaluación por comparación se ha acelerado de sobremanera desde 1988, la filtración cada vez mayor de capital y empresas extranjeras ha permitido que se vislumbre ya lo que significa calidad, producción y servicio. En términos generales, cada vez es mayor la participación extranjera en la competencia nacional, día con día surgen más empresas que aprovechan las oportunidades para hacer negocios en México, aunque sería totalmente falso presentar un panorama negativo de lo que ha sido la empresa mexicana por décadas, ya que también es cierto que hay áreas en las que sí se aprovechó esta soledad que le permitió a estas empresas crecer y fortalecerse sin haber tenido que luchar contra corporaciones extranjeras. No obstante, estas empresas deben redoblar y orientar su capacidad, ya que son sólo las compañías que así actúen las que sobrevivirán.

Este es el momento para que los empresarios mexicanos adopten una cultura desarrollada para hacer negocios ya que el tiempo de hacer fácil dinero ha quedado atrás. El mundo se encuentra en fase de globalización en el cual los

países se unen en bloques para hacer frente al cada vez más competitivo mercado internacional, y así las empresas también deben de fortalecerse, buscar aliados o encontrar la llave para hacer fuerte su estructura y poder competir en un ambiente de lucha por el éxito empresarial. Es por esto que las empresas mexicanas ante el TLC no tienen más alternativa que modernizarse o desaparecer.

Ahora bien, el modernizarse contempla muchos aspectos y además tiene un trasfondo que se debe asimilar en la mente del empresario para comenzar a desarrollar una nueva cultura corporativa. El modernizar la planta productiva en México y elevar la calidad de los servicios requiere de que estas se encuentren apoyadas por la evolución de un proyecto que tiene sus bases en la planeación. La planeación como primer elemento y bien estructurada se apoya y contempla el medio ambiente en el que se desenvuelve la empresa, pero no es una actividad que proporcione los lineamientos para iniciar un proceso exclusivamente, es decir, la planeación debe de ser permanente y constante, no basta hacer una planeación para una empresa y actuar para luego obtener resultados. La planeación que se realiza una sola vez corre el riesgo de no ser perfecta y de no adaptarse a las contingencias o cambios de rumbo político o económico de un país, por lo que para que esta funcione debe de ser constante y llevada a cabo por gente preparada y sobre todo con visión para que los cambios sean percibidos por la planeación.

La función de la planeación y en general del proceso administrativo en México no ha tenido la importancia que en realidad debería tener. Muchas empresas realizan mecánicamente sus funciones sin reparar en el proceso administrativo, como un medio directo formal en algunas empresas se lleva a cabo uno o más elementos del proceso administrativo, pero sin coordinarlo como un mecanismo consecutivo y permanente.

Por lo que en México muchas empresas desconocen las causas de su estancamiento o en forma viceversa no comprenden las razones de su éxito y tampoco son capaces de sostenerlo. las causas, las razones, las consecuencias, son factores que son predecibles y controlables, el proceso administrativo los decreta y coordina para conseguir objetivos, es por eso que en México es tiempo de aplicar este proceso en la actividad empresarial cotidiana porque la empresa cuyo giro no juege un papel vanguardista frente a sus similares de E.U. y Canadá no pueda afrontar el futuro de competencia y tenderá a desaparecer o en el mejor de los casos será absorbida por empresas con visión y culturas corporativas desarrolladas.

Realmente para el empresario mexicano el reto es muy grande, existen diferencias muy marcadas entre los tres países y por consiguiente en sus empresas. Existe un desarrollo muy superior en tecnología, salud, economía, etc., en los países del Norte. Y México tiene una tarea muy difícil para salir adelante y aprovechar las ventajas comparativas que tiene frente a E.U. y Canadá, pero debe aprovechar estas ventajas y absorber rápidamente la tecnología y los conocimientos de las empresas norteamericanas. Si esta absorción es realizada óptima y rápidamente por los empresarios mexicanos se aprovechará el potencial inexplorado aún, con la ventaja del arraigo de las empresas nacionales. Es por esto que el principal reto de México y su gente es evolucionar en el cambio mental y desarrollar la originalidad haciendo a un lado la imitación deformada, es el momento de actuar inteligentemente con seriedad y miras y objetivos definidos y claros.

A continuación se presentan algunos aspectos que las empresas mexicanas habrán de considerar en su administración ante el TLC, pero el caso que estén tomando en cuenta las grandes oportunidades de negocios que ofrecerá este

acuerdo ante la posibilidad de penetrar con sus productos y servicios al mercado más atractivo del mundo.

Así mismo, algunas empresas sobre todo medianas y pequeñas, tendrán que considerar anticipadamente los aspectos negativos o amenazas que se pueden presentar como derivación de una mayor concurrencia de fuertes competidores con amplia experiencia internacional, a nuestro propio mercado. En ambos casos, las empresas mexicanas deben prepararse o desaparecer.

5.6.1. CALIDAD Y SERVICIO.

El principio básico que se ha manejado es que, si se desea tener una buena oportunidad de vender los productos mexicanos en mercados tan competitivos y sofisticados como los Estados Unidos y Canadá, se deben elevar los niveles de calidad y al mismo tiempo ofrecer un precio atractivo y competitivo, acorde al de otros países de diversos productos y servicios en esos mercados.

Para esto, es necesario contar con la capacidad de producción y la tecnología necesaria para asegurar que se hagan bien las cosas. Para lograrlo había que desarrollar tecnología propia que a la vez proporcione una diferenciación o ventaja competitiva. “ En caso de que esto no sea posible por falta del conocimiento, cabe la posibilidad de adquirirla, ya sea comprándola o creando una sociedad como una empresa que ya la tenga.” (cita)

Para incrementar los niveles de calidad y lograr una adecuada economía de escala, con base en altos rangos de producción, se deben de orientar hacia nuevos sistemas y procesos especializados y automatizados. Se debe estar consciente de que para conquistar los mercados de Estados Unidos y Canadá, se tendrá que mejorar extraordinariamente el servicio, principalmente en cuanto a la entrega de los productos en el plazo prometido.

Monroy serrano, Roberto, “Las Empresas Mexicanas ante el TLC”. En Expansión. Vol. XXIII, 572, agosto 21, 1992, pag. 91.

5.6.2. COMERCIALIZACIÓN.

Ante el TLC será prioritario adecuar el sistema de comercialización al ámbito internacional. Muchas empresas mexicanas que cuentan con experiencia como exportadoras, no tendrán mayor problema en adecuarse a la apertura. En cambio, otras que han estado concentradas exclusivamente en el mercado interno, deberán crear una cultura exportadora, capacitándose al respecto. Para ello requerirá de fuertes gastos e inversiones; por un lado, las erogaciones con respecto a la promoción en esos mercados, incluyendo investigación, visitas a prospectos y distribuidores pretendidos, así como de publicidad en algunos casos. Por otro lado, están las inversiones necesarias en maquinaria y equipo que se requieran para lograr la modernización de la planta de producción.

5.6.3. PLANEACIÓN.

Integrarse al TLC significa para las empresas mexicanas involucrarse anticipadamente en la creación de diversos programas que girarán en torno a un proyecto de exportación. Dentro de estos programas habrá que considerar: planes financieros; planes de ingeniería y producción, incluyendo la planeación y desarrollo de productos; planeación comercial, incluyendo ventas y mercadotecnia; y planeación de personal, incluyendo capacitación. La planeación estratégica deberá de integrar cada uno de estos programas a un Plan Maestro, representado por el proyecto de exportación, dado que éste contenga los objetivos a lograr, tanto generales como específicos.

5.6.4. LA MEZCLA DE MERCADOTECNIA.

Esta representa la estrategia básica de mercadotecnia, constituida por el mercado objetivo a satisfacer mediante los diversos planes que contemplan la mezcla, tales como: producto, precio, distribución y promoción. Ante el TLC habrá que hacer un cambio a la mecánica usual, dado que las posibles empresas exportadoras ya cuentan con la línea de productos por vender, y es entonces aconsejable primero detectar en qué mercados podrían ser vendidos.

5.6.5. LA DISTRIBUCIÓN.

En cuanto a la distribución y entrega física de los productos, existe la opinión general de que actualmente no se cuenta con la infraestructura requerida para dar salida a los productos. "Hace falta mayor número de carreteras que conecten con los principales puntos de entrada a los mercados por atender, así como transportes en número suficiente y con la calidad y servicio requeridos para la distribución." (cita)

5.6.6. CAPACITACIÓN Y DESARROLLO.

Un plan en el cual deberá de ponerse mucho énfasis será el de la capacitación y desarrollo, pues previamente a la iniciación formal del acuerdo se debe capacitar al personal de las diversas áreas que de alguna forma vayan a estar ligadas con los planes de exportación.

Las empresas iniciándose en el negocio de la exportación deben de estar conscientes de que el trato comercial que iniciarán con base en el TCL será de mutuo interés, tanto para proveedores como para compradores. En los tratos

comerciales con Estados Unidos y Canadá deben quedar perfectamente definidas las condiciones sobre las que se va a operar.

(cita) Ibid, pág. 96.

5.6.7. EL MERCADO INTERNO.

A futuro, las ventas que se obtengan de mercados como Estados Unidos y Canadá pueden llegar a ser tan atractivas, que muchas empresas podrían cometer el error de concentrarse en esos mercados y olvidarse del mercado interno. Se debe tener siempre presente que la producción dirigida al mercado nacional colabora, en mayor o menor medida a lograr una economía óptima de escala, permitiendo bajar los costos para poder ofrecer precios competitivos. La atención al mercado interno seguirá siendo uno de los objetivos priordiales del sistema general de comercialización. los consumidores mexicanos se verán atraídos por los productos importados que materialmente invadirán todo el territorio; proliferarán los distribuidores de una variedad inmensa de artículos, que competirán directamente con los manufacturados localmente. Así, el mercado nacional será muy atractivo para la competencia externa. El mismo esfuerzo que se realice para conquistar los mercados estadounidenses y canadienses, y talvez más, se tendrá que efectuar para proteger el mercado interno de una competencia agresiva con experiencia en ventas internacionales.

5.6. BENEFICIOS E IMPLICACIONES DE MÉXICO ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ.

5.6.1. BENEFICIOS.

Dentro de los muchos beneficios que México podría obtener con la firma del TLC y su política de apertura comercial se reflejarán en las siguientes áreas:

- Económica

- Política

- Social

Industrial y Comercial

5.6.2. AREA COMERCIAL.

(cita 2) “ Tratado de Libre Comercio en América del Norte”, Aranceles, Monografía #4, SECOFI, 1991.

CONCLUSIONES

Es evidente el hecho de que los países altamente industrializados, en las primeras etapas de su desarrollo han contado con una estructura empresarial en la cual las pequeñas y medianas empresas son los sectores más representativos, de ahí que la importancia y contribución de ese sector empresarial mexicano en el Tratado de Libre Comercio, resulta por demás de alta significación.

Se puede decir que a medida que un país se ve industrializado, las pequeñas y medianas empresas van creciendo en número y tamaño, se advierte cierta transformación en la estructura empresarial del país, ya que al desarrollarse las medianas empresas, pasan a formar parte del grupo de los empresarios medianos y éstas ingresarán después al sector de la gran empresa; este cambio se puede apreciar en forma más activa en la época actual ya que gracias al Tratado de Libre Comercio, a los medios de comunicación y la infraestructura existente permiten acortar las distancias, la telecomunicación elemento de apoyo para que la información interna como externa circule con fluidez, la informática que nos presentan los medios para simplificar la captura comercial que obliga a que el sector empresarial esté preparado aumentando su competitividad y crecimiento mediante las oportunidades del Tratado de libre Comercio de Norte América pueda presentar para los diferentes sectores de la planta empresarial de México.

Estos factores permiten la creación de nuevas empresas y el desarrollo y transformación de los ya existentes. Es natural que toda empresa del tamaño

que sea, requiere para su desarrollo de la utilización de recursos económicos ajenos a corto y a largo plazo y principalmente de los provenientes de las fuentes negociadas como son los préstamos de las instituciones de crédito, las cuales son intermediarias del dinero y cuentan con financiamientos para apoyo al capital de trabajo y a la adquisición de maquinaria y equipo, además de que a través de éstas instituciones es susceptible de obtener el descuento de esta cartera mediante los programas de Nacional Financiera y La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que como bancas de fomento industrial están en condiciones de ofrecer plazos y tasas de interés más accesibles en este caso conforme a los objetivos de los programas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promyp) y (Fopyme) .

Así mismo, sabemos que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en nuestro país, es la que requiere de más apoyo financiero y que dada las características de éstas, no es fácil que lo reciban de la banca privada.

Para tener los resultados positivos en el desarrollo de la estructura empresariales requiere de satisfacer las necesidades de acuerdo a las características que presenta el sector micro, pequeña y mediana empresa; que entre los principales puntos se pueden mencionar los requerimientos de financiamiento y asistencia técnica que demandan estos empresarios.

No obstante, a los esfuerzos realizados por nuestro gobierno federal de propiciar el desarrollo de la planta productiva mediante fondos de fomento y programas de apoyo empresarial, así como de las instituciones de crédito que forman el sistema financiero que han destinado recursos propios a estos micro, pequeñas y medianas empresas, se observa que aún hace falta mucho por hacer y como puntos principales que requiera de solución tenemos:

La capacitación técnica y asesoría administrativa que otorgue al empresario elementos para formular e interpretar los estados financieros que prepara la

administración de la compañía para que puedan ser utilizados para proyectar la competitividad y crecimiento de la empresa, así como para corregir desviaciones a las políticas establecidas, los Estados financieros que prepara la empresa, son elementos de juicio indispensable para la toma de decisiones en las instituciones de crédito respecto a ver si se otorga o no un financiamiento.

En consecuencia de lo anterior, cada día es más necesario el contar con profesionistas y empresarios capacitados que conozcan las necesidades financieras de la planta empresarial y la forma en que se pueda apoyar para resolverlas mediante las fuentes ajenas de recursos a las que se puede acudir, el formular el paquete crediticio conforme a los requisitos que las instituciones de crédito utilizan para su análisis y evolución, el contar con estos conocimientos nos pondrá en condiciones de contribuir el desarrollo empresarial y por supuesto con la intervención del gobierno para la creación y desarrollo empresarial mediante los fondos de fomento y programas de apoyo como el último acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa .

CONCLUSIONES

Es evidente el hecho de que los países altamente industrializados, en las primeras etapas de su desarrollo han contado con una estructura empresarial en la cual las pequeñas y medianas empresas son los sectores más representativos, de ahí que la importancia y contribución de ese sector empresarial mexicano en el Tratado de Libre Comercio, resulta por demás de alta significación.

Se puede decir que a medida que un país se ve industrializado, las pequeñas y medianas empresas van creciendo en número y tamaño, se advierte cierta transformación en la estructura empresarial del país, ya que al desarrollarse las medianas empresas, pasan a formar parte del grupo de los empresarios medianos y éstas ingresarán después al sector de la gran empresa; este cambio se puede apreciar en forma más activa en la época actual ya que gracias al Tratado de Libre Comercio, a los medios de comunicación y la infraestructura existente permiten acortar las distancias, la telecomunicación elemento de apoyo para que la información interna como externa circule con fluidez, la informática que nos presentan los medios para simplificar la captura comercial que obliga a que el sector empresarial esté preparado aumentando su competitividad y crecimiento mediante las oportunidades del Tratado de libre Comercio de Norte América pueda presentar para los diferentes sectores de la planta empresarial de México.

Estos factores permiten la creación de nuevas empresas y el desarrollo y transformación de los ya existentes. Es natural que toda empresa del tamaño que sea, requiere para su desarrollo de la utilización de recursos económicos ajenos a corto y a largo plazo y principalmente de los provenientes de las fuentes

negociadas como son los préstamos de las instituciones de crédito, las cuales son intermediarias del dinero y cuentan con financiamientos para apoyo al capital de trabajo y a la adquisición de maquinaria y equipo, además de que a través de estas instituciones es susceptible de obtener el descuento de esta cartera mediante los programas de Nacional Financiera y La Comisión Nacional Bancaria y de Valores, que como bancas de fomento industrial están en condiciones de ofrecer plazos y tasas de interés más accesibles en este caso conforme a los objetivos de los programas para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Promyp) y (Fopyme) .

Así mismo, sabemos que la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en nuestro país, es la que requiere de más apoyo financiero y que dada las características de éstas, no es fácil que lo reciban de la banca privada.

Para tener los resultados positivos en el desarrollo de la estructura empresariales requiere de satisfacer las necesidades de acuerdo a las características que presenta el sector micro, pequeña y mediana empresa; que entre los principales puntos se pueden mencionar los requerimientos de financiamiento y asistencia técnica que demandan estos empresarios.

No obstante, a los esfuerzos realizados por nuestro gobierno federal de propiciar el desarrollo de la planta productiva mediante fondos de fomento y programas de apoyo empresarial, así como de las instituciones de crédito que forman el sistema financiero que han destinado recursos propios a estos micro, pequeñas y medianas empresas, se observa que aún hace falta mucho por hacer y como puntos principales que requiera de solución tenemos:

La capacitación técnica y asesoría administrativa que otorgue al empresario elementos para formular e interpretar los estados financieros que prepara la administración de la compañía para que puedan ser utilizados para proyectar la

competitividad y crecimiento de la empresa, así como para corregir desviaciones a las políticas establecidas, los Estados financieros que prepara la empresa, son elementos de juicio indispensable para la toma de decisiones en las instituciones de crédito respecto a ver si se otorga o no un financiamiento.

En consecuencia de lo anterior, cada día es más necesario el contar con profesionistas y empresarios capacitados que conozcan las necesidades financieras de la planta empresarial y la forma en que se pueda apoyar para resolverlas mediante las fuentes ajenas de recursos a las que se puede acudir, el formular el paquete crediticio conforme a los requisitos que las instituciones de crédito utilizan para su análisis y evolución, el contar con estos conocimientos nos pondrá en condiciones de contribuir el desarrollo empresarial y por supuesto con la intervención del gobierno para la creación y desarrollo empresarial mediante los fondos de fomento y programas de apoyo como el último acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa .

BIBLIOGRAFÍA

Serra Puche, Jaime. Avances en la Negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos. Número III. SECOFI. México, 1991.

Serra Puche, Jaime. Conclusión de la negociación del TLC entre México, Canadá y Estados Unidos. Número V, SECOFI. México, 1992.

Diagnostico de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en México. Serie Temática No2. SECOFI. México 1993.

López Espinosa Mario. El Financiamiento de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. SECOFI. México 1994.

SECOFI. Programa para la modernización y desarrollo de la Industria Micro, Pequeña y Mediana.

Nacional Financiera. El Mercado de Valores, No16. México, 1993.

NAFIN. Programa de Apoyo Integral a la Industria Mediana y Pequeña. Números: 37, 38, 61. México, 1984- 1986.

García de León Campero Salvador. La Micro, Pequeña y Mediana Industria en México y los retos de la competitividad. Editorial Diana 1a edic México 1993.

Ruíz Durán Clemente y Zubiron Shadher Carlos, Cambios en la Estructura Industrial y el papel de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en México. NAFIN, México 1993.

