



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS
PROFESIONALES "ARAGON".

**"PERSPECTIVA DE LA EMPRESA MIXTA
DE COINVERSION COMO INSTRUMENTO
DEL DESARROLLO PESQUERO"**

T E S I S

Que para obtener el título de

Licenciado en

RELACIONES INTERNACIONALES

Presenta

ALMA AGUILAR MELO

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Edo. de México

1993



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

LA EMPRESA MIXTA DE COINVERSION COMO INSTRUMENTO DEL DESARROLLO PESQUERO

AGRADECIMIENTOS

INTRODUCCION

Pág.

CAPITULO I PENETRACION Y EXPANSION DEL CAPITAL EXTRANJERO

1.1	La Inversión extranjera.....	4
1.1.1	Interpretaciones teóricas y motivación.....	6
1.1.2	Conceptualización de la Inversión Extranjera.....	14
1.1.3	Fases y formas de la Inversión Extranjera Directa.....	22
1.2	Factores que se encuentran conectados con la expansión de la Inversión Extranjera Directa.....	26
1.2.1	El desarrollo tecnológico.....	27
1.2.2	El comercio internacional.....	31
1.2.3	La publicidad.....	36

CAPITULO II EL DESARROLLO INDUSTRIAL EN MEXICO HASTA 1990

2.1	Diagnóstico socioeconómico. Características generales de la política industrial.....	38
2.2	Evolución del sector pesca de 1970 a 1980	
2.2.1	Aspectos generales de la actividad pesquera..	43
2.2.2	Actores productivos.....	47
2.3	Marco económico del desarrollo industrial pesquero	
2.3.1	Marco económico.....	48
2.3.2	Actividad sectorial de 1989 y principales resultados.....	64
2.4	Desaparición del sistema institucional del sector	
2.4.1	Creación y liquidación del Banco Nacional Pesquero y Portuario S.N.C.....	73

2.4.2	Resultados de operación de Productos Pesqueros Mexicanos.....	81
2.5	Problemática a la que se enfrenta la industria pesquera.....	91
2.5.1	Aspectos tecnológicos.....	93
2.5.2	Aspctos económicos.....	94
2.5.3	Necesidad de financiamiento externo.....	95

CAPITULO III SURGIMIENTO Y EVOLUCION DE LA EMPRESA MIXTA DE COINVERSION

3.1	Conceptualización, estructura y funcionalidad de la Empresa de Coinversión.....	98
3.2	Consideracions de la Empresa de Coinversión Pesquera.....	102
3.2.1	Factores que influyen para la aparición de una Empresa Mixta de Coinversión.....	105
3.2.2	Formación de una Empresa de Coinversión Pesquera.....	110
3.3	El ingreso de México a nuevos organismos internacionales	
3.3.1	El GATT y la Coinversión.....	118
3.3.2	La Cuenca del Pacífico y su repercusión en el sector pesquero.....	122
3.4	Actividad de los Fondos de Coinversión: Instrumentos de fomento o de fracaso.....	127

CAPITULO IV LA EMPRESA MIXTA DE COINVERSION COMO INSTRUMENTO DEL DESARROLLO PESQUERO

4.1	Consideraciones.....	132
4.2	Marco institucional de Pescado de Chiapas y Pescado de Colima.....	136
4.2.1	Programa de Desarrollo Regional Pesquero México-BID.....	137
4.3	Origen y evolución de Pesca Industrial Corporativa.....	141
4.3.1	Estudio de Preinversiones para Pesca e Industrias Cónexas en Puerto Madero, Chiapas	

4.3.1.1	Proyecto de inversión.....	144
4.3.1.2	Criterio Base.....	147
4.3.1.3	Formulación y Evaluación del proyecto.....	148
4.3.1.4	Análisis de rentabilidad	150
4.3.2	Pescado de Colima S.A de C.V	
4.3.2.1	Antecedentes del proyecto.....	152
4.3.2.2	Naturaleza y objetivos del proyecto.....	154
4.3.2.3	Estudio técnico y financiero.....	155
4.3.2.4	Importancia económica y social.....	160
4.3.2.5	Planta industrial.....	161
4.3.2.6	Mercados principales, productos y presentaciones.....	162
4.3.2.7	Comercialización.....	168
4.4	Productora Nacional de Redes S.A de C.V, un caso más de empresas de coinversión....	169
	CONCLUSIONES.....	173
	ANEXO.....	178
	BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA.....	184

INTRODUCCION

La inversión extranjera es de gran importancia dentro de la economía mundial, ya que su presencia en un Estado-Nación tiene consecuencias tanto internas como externas, las cuales provocan en ocasiones alteraciones en los ordenamientos económicos internacionales.

Las empresas internacionales y multinacionales, son ejemplos materiales de la inversión extranjera directa, la cual ocasiona grandes movimientos de capitales y transferencia de tecnología entre otros aspectos, lo que trae consigo transformaciones significativas en la economía de un Estado Nación.

La Empresa Mixta de Coinversión, otro ejemplo de inversión extranjera directa, es en términos generales una sociedad en la que participan accionistas, entidades físicas o morales, tanto nacionales como extranjeras; es decir, es una asociación de inversionistas privados y/o gubernamentales de diferente país de origen, que persiguen objetivos comunes o complementarios.

Ahora bien, como pudiera parecer existiría una confusión entre las funciones de una empresa transnacional o multinacional con la empresa mixta de coinversión, pues las tres tienen su origen en la inversión extranjera, por lo que en la primera y tercera parte de este trabajo se aclara el concepto, estructura y función de cada uno de estos actores internacionales.

Para el análisis de las perspectivas de la empresa mixta de coinversión dentro de la economía pesquera, fin de esta investigación, el presente trabajo se divide de la siguiente manera:

Primeramente, se recopila la visión teórica conceptual sobre la inversión extranjera directa, expresada por diversos estudiosos en la materia y se

plantea al igual la importancia que representa este tipo de inversión dentro de una economía nacional. Asimismo, se analizan las consecuencias que de ella derivan cuando no se establece un sistema de control adecuado por parte del Estado para llevar a cabo su actividad dentro del mismo.

Sumado a ello, se tratan 3 factores que se encuentran intimamente conectados con la expansión de la inversión extranjera directa: El desarrollo tecnológico, el Comercio Internacional, y La Publicidad; que aunque no son los únicos, intervienen en forma determinante para ello.

En la segunda parte, se analizan las características principales de los aciertos y problemáticas a las que se enfrentó la industria pesquera a partir de la década de los 70s. a 1990, con lo que se pretende dar un panorama general en el que se desenvuelve la empresa mixta de coinversión.

Se contempla al igual, las condiciones bajo las cuales se crea y desaparece el sistema institucional pesquero a través de dos instituciones: El Banco Nacional Pesquero y Portuario S.N.C., y Productos Pesqueros Mexicanos.

Aunado a ello se plantea la necesidad de contraer financiamiento externo para atender los programas de desarrollo del sector, así como problemas económicos y tecnológicos.

Para ello, en el tercer apartado, se elabora un análisis conceptual y funcional de la empresa mixta de coinversión, así como su importancia no solo dentro del sector pesquero sino para la economía en general. También se establece su relación con organismos como el GATT y el Convenio de la Cuenca del Pacífico, y las repercusiones de estas relaciones dentro del sector pesquero.

A ello se suma la creación de los Fondos de Coinversión, organismos financieros coordinados a través

de Nacional Financiera, encargados de simplificar y canalizar adecuadamente los créditos de inversión para determinados programas de desarrollo, sin embargo estos fondos han resultado utensilios lentos para obtener algún beneficio a corto o mediano plazo, debido a la falta de pago o retraso de la cuota correspondiente al Estado Mexicano.

Por lo que respecta al último apartado, este trata los aspectos que deben tomarse en cuenta para el análisis de una empresa mixta de coinversión dentro del sector pesquero mexicano, y tiene como fin presentar ejemplos significativos, para ello: Pescado de Chiapas S.A. de C.V. y Pescado de Colima S.A. de C.V., resultan dos empresas de reciente creación, idóneas para establecer un criterio al respecto. Se anexa un tercer ejemplo, Productora Nacional de Redes S.A. de C.V. como un comentario final de los resultados positivos de la operatividad de este tipo de empresas en economías en vías de desarrollo, como lo es México.

Al final se exponen las conclusiones y perspectivas a las que se llega con este análisis, pretendiendo dar un panorama personal de este tipo de empresas en el sector pesquero y concretamente en nuestro país.

Se anexan los "Lineamientos y Políticas para la constitución de Empresas Pesqueras de Coinversión" dictaminadas por la Secretaría de Pesca, como un marco reglamentario para su constitución.

Cabe señalar que este estudio tiene sus limitaciones en su análisis, ya que los datos a los que se tuvo acceso estuvieron restringidos, en cuanto a la información disponible sobre la funcionalidad práctica de las Empresas Pescado de Chiapas y Pescado de Colima puesto que ambas son de reciente creación, y aún no se cuenta con estudios accesibles al respecto. Sin embargo se trató de dar las proyecciones más aceptables.

CAPITULO I

PENETRACION Y EXPANSION DEL CAPITAL EXTRANJERO

1.1. LA INVERSION EXTRANJERA

La transformación en la magnitud, dinamismo y funcionamiento que cuestionan la estabilidad y modalidades del esquema de las relaciones económicas, y podría decirse políticas internacionales de los Estados, han conllevado a que el movimiento internacional de capitales cristalizados en sus diferentes formas, (estímulos fiscales, apertura de crédito entre los principales bancos de los distintos países, la compra de acciones de las empresas extranjeras y principalmente la Inversión Extranjera Directa -IED-) se evalúe con un carácter macroeconómico, y como un agente decisivo en la asignación de recursos a nivel internacional.

En efecto, la acumulación de capital, el aumento del ingreso real, el progreso tecnológico en la industria, la agricultura, el crecimiento y desarrollo en las vías de comunicación, la misma organización del capital financiero y el aumento de la población (fuerza de trabajo), constituyen por una parte los elementos más relevantes que dan respuesta a las crecientes corrientes de capital y de mercancías, para conformar un sistema interconectado e interdependiente a nivel mundial; y por la otra, las diferencias de las estructuras productivas en los distintos países, al conformarse una división internacional del trabajo que no favorece a éstos de igual manera.

Los movimientos de capitales bajo su forma de IED, traen consigo una fusión y concentración desde finales

del siglo XIX y principios del XX. La concentración ocurrió entre empresas de producción homogénea, así como en empresas combinadas, integradas vertical y horizontalmente, para aglutinar una multitud de unidades organizadas; cuya denominación se entiende como "empresa", puesto que es "la unidad económica por excelencia ya que se trata de la organización de los factores de producción o del esfuerzo grande realizado por alguien, para ofrecer bienes o servicios al mercado".¹

La acción de la empresa a escala internacional ha alcanzado una complejidad en su funcionamiento interno impreso de modalidades cambiantes a través de su historia. Sin embargo, sus objetivos son los mismos en esencia: altos ingresos, buenas utilidades, fuerte posición competitiva y desarrollo; los cuales se caracterizan por sus metas necesarias y complementarias.

El proceso de concentración e internacionalización que se desarrolla a lo largo de este siglo es respuesta de la dinámica misma de la economía de mercado;² con lo que se pretende conseguir el máximo de beneficio, la supremacía en determinadas áreas, la intervención en los recursos de los mercados, las empresas aceleraron el crecimiento en los países de tecnología avanzada, para traspasar las fronteras nacionales y penetrar en una competencia oligopólica en la economía mundial e imponer una dinámica coherente con sus propios objetivos de expansión.

Como el fenómeno de la transnacionalización de las empresas ha sido causa de exhaustivos exámenes teóricos, a continuación se hará una revisión sobre las interpretaciones que hay al respecto.

- 1.- Barrera Graft, Jorge; *Inversión Extranjera*; Ed. Porrúa, México, 1975, p. 32.
- 2.- Los factores que determinan la gestación de la economía libre o de mercado son: la consolidación de los mercados nacionales, apertura de los mercados internacionales, invenciones tecnológicas productivas, consolidación de la propiedad privada sobre los medios de producción, división social del trabajo desarrollo de las ideas liberales (libertad, igualdad y fraternidad), desarrollo de instrumentos financieros, monetarios, bancarios y sociedades mercantiles, etc.

1.1.1. INTERPRETACIONES TEORICAS Y MOTIVACION.

Para algunos teóricos, la transnacionalización se ha circunscrito a la Inversión Extranjera Directa (IED), debido a que esta se inserta a un Estado Nacional como capital industrial y no como capital de préstamo (deuda) por lo que, al análisis de la IED debería de examinarse desde el punto de vista de la economía industrial y no dentro de la interpretación del movimiento de capitales.

Al respecto Hymer nos dice que esto es así, que son dos razones fundamentales que dan respuesta a la IED:³

- 1.- "Las firmas buscan el control de empresas fuera de los límites del país en que están ubicados a efecto de eliminar la competencia entre ellas, cuando operan en el mismo mercado en condiciones de competencia imperfecta".
- 2.- "Si llevan a cabo operaciones en el exterior, es para lograr una operación más completa de los retornos que puedan obtenerse de ciertas ventajas que las mismas poseen".

Esta afirmación es obvia. A pesar de ello, el problema surge con la aparición de la "Competencia", que implica la búsqueda de nuevos procesos productivos, técnicas originales de producción o famosas marcas comerciales para lograr la participación positiva en los mercados extranjeros.

Por otra parte, el estudio realizado por Hymer aún por simple que parezca es la base para distintos enfoques realizados por Kindleberger y Caves; este último al respecto nos dice:⁴

- 3.- Hymer, cit, pos. Chudnovsky, Daniel, Empresas Multinacionales y las Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana, Ed. Siglo XXI, México, 1978, p. 23.
- 4.- Ibidem p. 24.

"La Inversión Directa puede aplicarse a una extensión horizontal para reproducir los mismos bienes del mercado doméstico, o verticalmente para llevar a cabo una etapa que asciende o sucede a la realizada en la matriz. El primer tipo es característico de las empresas manufactureras, mientras que el segundo es frecuente en las inversiones para la búsqueda de las materias primas"... "El rasgo esencial de un activo que permite la inversión extranjera, no es que el costo de oportunidad sea cero sino que debe ser relativamente bajo en relación al retorno obtenible a través de la misma".

Para Caves, la integración horizontal queda descrita entonces, por la adquisición de empresas en el país anfitrión para producir los mismos bienes que fabrican en su país de origen; mientras que la integración vertical se manifiesta por medio de dos formas:⁵

- a) Hacia adelante (forward vertical operation), es decir, asignando a las filiales en el extranjero una función más avanzada del proceso productivo y de distribución de la casa matriz.
- b) Hacia atrás (backward vertical operation), cuando las filiales realizan partes menos avanzadas del proceso que lleva a cabo la casa matriz.

En general, para Caves la inversión directa aparece en el contexto de la economía nacional, cristalizada en la gran empresa cuya función es la creación de mercados integrales; los cuales soportan el crecimiento del comercio. Caves al igual supone que:

"las empresas de la industria oligopólica de cada país encuentran límites a la expansión de las ventas de sus productos tradicionales, en el que el mercado externo

5.- Sobre esta definición de Caves cfr. H. Dunning, John; La Empresa Multinacional; Ed. P.C.E., México 1976, p.p. 23-24.

para mantener su tasa de crecimiento debe escoger entre ampliar su línea de productos en el mercado interno o ampliarse a través de sus fronteras nacionales con su producto tradicional".⁶

Ambas posiciones, tanto la de Hymer como la de Caves, sugieren la explotación de las ventajas monopólicas empresariales para ampliar sus mercados hacia el exterior, es decir, identifican lo extranjero con la distancia económica. A estas concepciones se suman las realizadas por Kindleberger, a quien se le puede enmarcar dentro de este mismo enfoque. Teóricos tales que conforman a lo que se ha denominado la "Teoría Tradicional", la cual, como se ha visto trata de explicar la inversión extranjera a través de la organización industrial.

Aun por evidente que parezca esta teoría, se le han hecho algunas críticas, ya que no explica el por qué la empresa opta por explotar el mercado extranjero a través de la inversión extranjera en lugar de hacerlo mediante las exportaciones o de la venta de licencias; por otro lado, tampoco justifica el patrón de la inversión extranjera de un país (¿por qué tantos países son receptores y tan pocos los inversionistas?), ni el patrón industrial (concentración de la inversión de ciertos sectores productivos); y por último no explica la compra de empresas ya existentes a través de la IED.

Para Dunning, las teorías de la inversión extranjera "... deben ocuparse del patrón de penetración observado en los mercados extranjeros: la mayoría de las empresas satisfacen inicialmente la demanda extranjera mediante la exportación de su producción interna; las economías de escala de producción interna compensan con creces el costo del transporte y los aranceles del país importador, mientras sea pequeño el mercado de este país. A medida que el mercado extranjero crece, pueden explotarse algunas economías de escala para producir en el exterior. Lo cual puede ser aprovechado por una empresa

6.- Caves, cit. por Chudnovski, Daniel; op. cit., supra. nota 3, p. 58.

nacional o extranjera".⁷

Se entiende por "Economías de Escala", el resultado de una mejor eficacia que permite obtener costos mínimos a través de una división adecuada de las plantas; lo cual permite introducirse en la competencia de mercados internacionales, aunado a ello está el apoyo empresarial en el avance tecnológico.

Los beneficios que se trazan por medio de la implantación de producción dependen de los mismos costos de producción, vías de comunicación y transporte, tarifas y otras restricciones al comercio vigentes en el país receptor; la propaganda, el mercado de mano de obra, insumos especiales, el financiamiento, etc., se suman a ello como claves que pueden obtenerse a menor costo fuera del país de origen. Las economías de escala aparecen de esta manera como los utensilios perfectos de las economías desarrolladas para sus políticas expansionistas; puesto que resulta más barato importar productos intermedios que aquellos terminados o finales e incluso, que las propias exportaciones directas.

Alcanzar una economía de escala y niveles de eficiencia en el uso de conocimientos corporativos, como lo serían los patentes, procesos en administración y los instrumentos publicitarios, etc., implican una interrelación entre la casa matriz y la filial ya sea en una integración vertical u horizontal, que permita movimientos continuos de bienes y servicios; lo que trae consigo que el Comercio Exterior se convierta en flujos ligados estructuralmente a las ventas de las empresas.

Así Dunning, distingue dos características principales de la inversión extranjera directa:⁸

7.- Ibidem. p. 59.

8.- Ibidem. p. 16

- a) Abarca usualmente bajo el control de una sola sustitución la transferencia internacional de insumos productivos pero complementarios, como el capital en acciones, los conocimientos y el espíritu de la empresa, y en ocasiones la transferencia de acciones.
- b) Los recursos que se transfieren entre países no se comercian, sino que solo pasan de una empresa que invierte en otra, no interviene ninguna transacción de mercado, los precios que cobran pueden diferir de los precios de mercado siempre que entre otras cosas, le convenga a la empresa que invierte recibir su ingreso gravable en un país mejor que en otro.

En fin, para este teórico, el nacimiento de la IED, puede justificarse dentro del análisis del comportamiento del mercado y de la competencia imperfecta. La creación de intereses en el extranjero para captar una ventaja económica determinada que tenga sobre sus competidores consecuencia, es el objetivo característico de este tipo de inversión a través de la llamada "Empresa", la cual tiende a concentrarse en industrias oligopólicas que ofrecen productos con marcas registradas o diferenciadas. Se trata pues, de la explotación de las circunstancias de expansión, estimuladas por distintos incentivos ofrecidos por los gobiernos nacionales y por las disminuciones en los riesgos encadenados a las operaciones en el extranjero. La información tecnológica y las ventajas obtenibles de las economías de escala así como la integración de mercados, conforman los cimientos para el desarrollo y crecimiento corporativo del campo de acción de la inversión extranjera directa en el área internacional.

Por otro lado, es importante mencionar que la desaparición gradual de la intervención del Estado, como consecuencia del aliciente que ha tenido la dimensión del poder de las corporaciones extranjeras dentro de un

Estado-Nación ha sido motivo de estudio por diversos teóricos, presentes en dos ideologías trascendentales, no solo dentro de la organización económica, sino política también; Liberalismo y Marxismo.

Para la ideología liberal, el máximo de libertad y el mínimo de inversión estatal son los conceptos idénticos que deberían fluir en la estructuración de las leyes del mercado. Es aquél el más fuerte quien reina en el mercado libre y la dinámica económica un instrumento integrador de la sociedad.

Friedman nos dice: "...Cuanto menos cuente el Estado es mejor"⁹, su actuación es sólo en cuanto a agente económico y regulador del mercado. Sin embargo, hay un punto al cual se le ha restado importancia dentro de este enfoque liberal. Desde el momento que se liberaliza el mercado se abre un amplio espacio de opciones ventajosas para el gran capital; el cual, a pesar de poseer una excepcional capacidad de presión, está exento de ser un instrumento integrador y de una disciplina en el conjunto de la sociedad. Es aquí donde emana la transformación de que el capital no puede omitir la presencia del Estado para llevar a cabo su actividad migratoria. Si la integración fuera ejercicio del capital, esta hipótesis entraría en contradicción con la propia lógica del capitalismo, cuyo móvil primordial es la maximización de utilidades. La presencia del Estado representa universalidad, protección, integración y representación común, de acuerdo con criterios de bien público, (coordinación entre la corporación monopólica y el Estado):

El Estado actúa dentro de la economía en la misma medida en que las organizaciones empresariales, sindicales o culturales se convierten en actores del sistema económico. El término transnacionalización no implica la desaparición de la participación estatal; sino se refiere únicamente al debilitamiento de su fuerza institucional;

9.- Vid. Friedman, Milton; cit. por Varela, Gonzalo, "Transnacionalización y Política", Comercio Exterior, Vol.32, Núm. 7, México, Julio de 1982, pp. 730.

es decir, de su capacidad de imponer decisiones autónomamente. El Estado asume el papel de intermediario respecto al capital local e internacional, mientras existan naciones y mercados nacionales.

Así, aparecen dentro del campo de acción de una economía libre o de mercado las grandes corporaciones oligopólicas como centros de poder, comparables en algunas ocasiones con el propio Estado por su poderío.

Al respecto el marxismo nos dice por medio de Lenin, quien concibiera en su libro "El Imperialismo Fase Superior del Capitalismo", al capital financiero como una fuerza tan importante, que es capaz de subordinar, y que en efecto subordina, incluso a los Estados que gozan de la independencia política más completa pero se comprende, la subordinación más beneficiosa y más cómoda para el capital financiero es aquella que trae aparejada la pérdida de la independencia política de los países y de los pueblos sometidos.

Para Lenin, la transnacionalización implica la formación de un mercado único, el cual se rige mediante las leyes económicas, con la menor participación del Estado. El Imperialismo es sinónimo de guerra de mercados, reparto del mundo etc.

Por su parte, George Lichtheim¹⁰, nos dice que, el ultraimperialismo retiene en su esencia a una economía planetaria, controlada por un élite unificada de administradores preparados científicamente, que han menospreciado al Estado Nacional y que han sumado las diversas entidades para la conformación de una asociación de los centros más avanzados del mundo.

Los países en vía de desarrollo son observadores como plenos receptores de la inversión extranjera en el espacio de acción de la forma dominante de penetración. "El capital emigra al exterior ...como capital productor de beneficios". "El nivel de beneficios depende de la

10.- Ibidem. p. 732.

composición orgánica del capital, del nivel de desarrollo capitalista. Cuanto más avanzado sea éste, cuanto más baja será la tasa de ganancia de beneficiarios".¹¹

Este fenómeno es justificable puesto que de una u otra manera los países en vías de desarrollo tienen que hacer frente a la competencia internacional empresarial, para llamar la atención de los inversionistas extranjeros con el pago de altas tasas de interés a su inversión. Aunado a ello, el bajo costo de mano de obra, es un factor determinante en la tendencia creciente de la tasa de ganancia; y por lo tanto hay tendencia decreciente en los países capitalistas avanzados por el alto costo de las mismas.

El capital financiero procedente de las economías avanzadas penetra a los países de economías menos desarrolladas, sin otro motivo que el de la subordinación de los recursos naturales y humanos a un delineamiento de maximización de utilidades, por tal causa su radio de acción se extiende más allá de las fronteras nacionales.

Han sido infinidad los teóricos que han tratado a la inversión extranjera directa bajo su forma de "Empresa". Así Hymer, Kindleberger y Caves, entre otros, basaron su análisis en afirmar que la Empresa Transnacional, como entidad productiva, tienen una serie de ventajas que le proporcionan poder monopólico u oligopólico para instalarse en el extranjero y conquistar sus mercados, fenómeno en el que se menosprecia el tamaño de la empresa; es decir, consideran a la inversión como creador del comercio internacional, bajo un esquema de integración horizontal o vertical.

Para Dunning, la Inversión Directa significa un instrumento de crecimiento y eficiencia que requiere un ámbito económico receptivo. Significa la explotación de las oportunidades de expansión, puesto que los costos de estas oportunidades refleja el nivel y la tasa de crecimiento de la Inversión.

11.- Hilferding cit. pos. Chudnovsky, Daniel op. cit. supra, nota 3 p. 31.

En el sistema capitalista este tipo de inversión es el utensilio base para la expansión de las economías avanzadas dentro del contexto de economía libre o de mercado. Fenómeno que entra en contradicción con la filosofía marxista, la cual ve a las empresas transnacionales como instrumentos de dependencia y subordinación de los países en vías de desarrollo de las decisiones de los países imperialistas. El fallo en contra de las empresas transnacionales es la formación de la economía socialista, dentro de la que el carácter de social e internacional de la producción y la apropiación privada y nacional desaparecen, para detener el desarrollo de la integración capitalista; así como la conglomeración y centralización del mismo, cristalizado en las grandes corporaciones.

Así como estos teóricos, otros muchos han desarrollado estudios sobre el tema; sin embargo, se dirá que para enunciar una teoría de la inversión directa que satisfaga el efecto de ésta en las economías nacionales como en el comercio internacional, tiene que constituirse sobre bases no sólo de creación de comercio, sino también de explotación de ventajas, desarrollo o dependencia y subordinación; ya que se considera que cada Estado-Nación cuenta con sus propias características económicas, políticas, sociales e ideológicas, que definen su posición frente a esta clase de inversión, lejos de pertenecer a un sistema económico o de contar con una economía avanzada o no.

1.1.2. CONCEPTUALIZACION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

Los objetivos móviles de un Estado-Nación o de una corporación económica no pueden explicarse simplemente con un sistema de control estratégico, político o militar. Estos móviles y los actores de la sociedad han sufrido transformaciones constantes en condiciones de una

revolución tecnológica y social que limitan la existencia de características básicas definitivas de cada Estado. Es necesario por lo tanto tomar en cuenta otros factores, características y/o formas que den una evaluación correcta de la IED dentro de las economías nacionales; unidad económica que ha sido denominada con diversos términos, como: Empresa Internacional, Multinacional, Transnacional, Supranacional, Internacional Etnocéntrica, Internacional Policéntrica, Internacional Geocéntrica, etc.

Al caso Bernardo Sepúlveda define: "se le describe como Internacional, Multinacional, Transnacional, Plurinacional, Etnocéntrica, Policéntrica, (puede usarse con un sentido icéntrico). Sin embargo es evidente el método técnico de la distinción entre la Empresa Internacional y la Empresa Multinacional. Las primeras son aquellas firmas que realizan actividades productivas en diferentes países y cuyo capital por lo general es de un país industrializado. Son Empresas Multinacionales aquellas en que la propiedad está distribuida entre residentes de diferentes países".¹²

El mayor provecho y utilidad que pueden tener los beneficios que la propia empresa descubre o crea, como por ejemplo, materias primas, mano de obra barata, etc., y en algunas ocasiones motivada por las imposición del gobierno de un Estado-Nación, como lo serían las tarifas arancelarias y controles a sus importaciones; propician el establecimiento de subsidiarias en el extranjero, instrumento con el cual pueden fluir bajo barreras aduaneras.

Para Sepúlveda son tres etapas básicas con las cuales se han propagado las grandes corporaciones:

- 1a. Principian con la expansión de sus productos.

12.- Vid. Sepúlveda A., Bernardo. La Inversión Extranjera en México Ediciones Americanas, S.A. México 1977, p. 14, ss.

- 2a. Continúa con la concesión de licencias para el uso de patentes y marcas, y para la presentación de asistencia técnica a compañías locales que producen y venden sus productos.
- 3a. Finaliza con la adquisición de establecimientos locales o a través de asentarse directamente en el extranjero mediante subsidiarias, las cuales estarán controladas por la casa matriz.

Etapas que no solo cristalizan el concepto de Empresa Internacional o Multinacional, sino además trae conceptos como: transferencia de capitales y sus efectos en la balanza de pagos, transferencia de tecnología y adaptación al medio, creación de fuentes de empleo, importación de técnicos y administradores extranjeros, promoción de exportaciones y sustitución de importaciones, etc., conceptos que hacen alejar el estudio de la Inversión Extranjera Directa sólo desde el punto de vista de la creación de comercio.

Algunas características específicas de la Empresa Internacional y de la Empresa Multinacional, las define Sepúlveda de la siguiente forma:¹³

La Empresa Internacional es concebida como el instrumento más importante de la Inversión Extranjera Directa, es el factor de poder en las relaciones internacionales y su acción produce una variedad de efectos político-económicos, tanto en el país de origen como en el país receptor. En esta empresa la amplitud del mercado para la explotación de los recursos naturales es de vital importancia. Aquí existe un control estricto de la casa matriz conjudado con una mínima vinculación al complejo económico local, para destinar su producción principalmente a la exportación. Lo cual constituye una modalidad de la inversión directa tradicional con bases bilaterales, ya que se constituyen dentro del régimen legal del Estado en el cual operan y aquel de la casa

13.- Ibidem, p. 15.

matriz. En general las características básicas de la Empresa Internacional son:

- a) La Centralización en las decisiones, ya que todas las subsidiarias están controladas por la casa matriz.
- b) La Integración de una variedad de filiales, instaladas en diferentes países se mantienen vinculadas a la matriz por conexiones de propiedad común como una respuesta a una estrategia común, las cuales se alimentan de recursos financieros y humanos de un origen común; es decir, la relación casa matriz-filiales concibe un centro de fuentes de materias primas, coordinación de técnicas de mercado y la asignación y restricción de mercados de exportación para las filiales, para corresponder a la casa matriz la coordinación y dirección de proyectos de investigación y desarrollo, así como las políticas financieras.

Para llevar a cabo este funcionamiento, la Empresa Internacional tiende a instalarse en aquel país que le ofrece mejores ventajas políticas y económicas. En fin que se le considera a estas empresas como el vehículo más importante para la transferencia de conocimientos tecnológicos y de capitales, aunada su participación en el comercio exterior, puesto que, una proporción creciente de bienes intermedios y terminados se encuentran en manos de éstas.

Por su parte, la Empresa Multinacional en la terminología latinoamericana y específicamente dentro de los países miembros del Pacto Andino, la caracterizan por su multinacionalismo de mercados, de capitales y su centro de decisiones; no considerada así por los norteamericanos y europeos, quienes la entienden como una corporación con sede en un país cuya actividad de manufactura o de concesión de servicios se encuentra dentro de una variedad de países o por lo menos cinco.

En el tipo de organización multinacional¹⁴ los intereses de las filiales quedan subordinadas a aquellas de la casa matriz, fenómeno que se explica por la preferencia de obtener el 100% de la propiedad de sus subsidiarias, por lo cual existe una subordinación de las filiales ante las decisiones dictadas por la casa matriz, es decir, existe una jerarquización estructural en el sistema operacional multinacional. Por tal motivo desde su nacimiento se abandona toda actividad nacionalista por parte del personal que labora en este tipo de organización, ya que la lealtad absoluta sólo existe hacia los intereses del país sede.

Por su flexibilidad y capacidad, la Empresa Multinacional posee facilidades para:¹⁵

- a) Pasar por alto políticas monetarias restrictivas dictadas por su gobierno, al realizar la transferencia de fondos a través de otra filial.
- b) Ajustar los pagos de regalías y cuentas entre filiales por medio de la obtención de recursos financieros de las mismas filiales.
- c) Manipular la contabilidad de las filiales en el caso de regímenes fiscales severos.

Tal es su fuerza, que cuenta con una capacidad de migración de un país a otro, o en su caso de afectar la economía de un país por alterar el nivel de expansión de una filial, y provocar cambios bruscos en el movimiento de capitales de una moneda, etc., donde se encuentran consecuencias palpables en la balanza de pagos y en el empleo.

Daniel Chudnovsky a su parecer concibe el término Internacional, multinacional o transnacional cuando se refiera "...empresas con importantes inversiones en el

14.- Ibidem, p. 17.

15.- Ibidem, p. 18.

extranjero. Pero el uso de la palabra -Multinacional- no se deduce de ninguna forma a partir de que concebíamos a estas corporaciones como "ciudadanos del mundo" autónomas o sin ningún lazo hacia algún país, excepto a través de sus actividades económicas. Las corporaciones son transnacionales o multinacionales en cuanto tienen subsidiarias en muchos países."¹⁶

Estas subsidiarias se encuentran unidas a través de un control administrativo centralizado en una casa matriz, la cual se mantiene concentrada en un país que da a éstas su carácter nacional. Esta centralización administrativa y concentración de propiedad de capital están íntimamente ligadas con las unidades de investigación y desarrollo. La monopolización tecnológica es uno de los agentes primordiales utilizados por la Empresa Multinacional para ir más allá de sus fronteras nacionales; la constante búsqueda de innovaciones tecnológicas es dentro del sistema capitalista otra "mercancía" mas; es decir, un producto libre de circulación, el cual incrementa su valor con la apropiación de su oferta y demanda en el mercado. En fin, "...la inversión extranjera aparece como un instrumento en favor de la monopolización de la economía capitalista mundial".¹⁷

Sobre lo anterior consideran Raúl Vigorito y Raúl Trajtenberg que, "...la transnacionalización es una tendencia central de capitalismo que se propagará a la periferia en tanto que ésta adquiera las características necesarias para recibir al capital extranjero en sus modalidades predominantes"¹⁸, que tuvo preferencia por cinco sectores principales en una primera etapa (1945-58); maquinaria industrial y agropecuaria, automovilística, productos metalúrgicos, materiales para la construcción y la industria químico-farmacéutica; y en una segunda etapa (1959-1970) por los sectores: la

16.- Chudnovsky, Daniel; op. cit., supra., nota 3, p. 19.

17.- Ibidem p. 213.

18.- Trajtenberg R., y Vigorito R.; "Economía y Política transnacional" Comercio Exterior, Vol 32, Núm. 7, México, Julio de 1982, pp. 714-716.

industria químico-farmacéutica, maquinaria industrial agropecuaria, automovilística y productos metalúrgicos.

Un fenómeno en la evolución transnacional es el abandono gradual entre los intereses de las empresas y aquellos de su país de origen; sin que por ello se desvincule totalmente esta relación, puesto que la empresa necesita de su identidad nacional.

Para estos autores la transnacionalización es un fenómeno que está en "gestación"; es decir, que se encuentra en un periodo de desarrollo, y es desde este punto de vista de donde debe partir su interpretación teórica.

Al respecto se dirá que la fase transnacional es una realidad del mundo contemporáneo, es un fenómeno palpable que evoluciona, se modifica y transforma conforme a la misma metamorfosis sufrida por sus agentes y factores que contribuyen a su cristalización. Por tal motivo, puede decirse que es un "proceso en gestación", ya que la Inversión Extranjera Directa a través de su forma de "Empresa" es un actor que muestra acción en la sociedad internacional, la cual modifica estructuras económicas a nivel nacional e internacional, y hasta podría decirse que su interferencia invade el ámbito político.

Acertada información por otro lado, cuando ambos autores definen al proceso de transnacionalización como un fenómeno vinculado a las transformaciones de la propiedad y la circulación del capital productivo, en donde la transnacionalización bancaria juega un papel importante, pues coordina la convicción de los sistemas monetarios nacionales en medio de una economía mundial que demanda continuamente la recirculación de fondos entre los diversos mercados. Las grandes empresas oligopólicas pueden transformar la composición de las existencias efectivas de moneda, lo que afecta la distribución de divisas de los bancos centrales, quienes a su vez participan en la expansión de las operaciones comerciales

y productivas de estas empresas, por medio del financiamiento.

Es aquí cuando se suma un nuevo concepto: Internacionalización del capital financiero; es decir la extensión de capital a varios Estados, en donde la empresa y la banca la materializan, para expandir y unificar mercados, en una estrategia de acumulación que traspasa las fronteras nacionales. En el caso de la transnacionalización del sistema financiero la presencia de los bancos transnacionales no es necesaria en el interior de cada uno de los Estados para verificar la dinámica del sistema, gracias a la facultad de estos bancos para condensar los excedentes financieros mundiales, dirigen así la internacionalización de los flujos de capitales; la cual, se lleva a cabo con la intervención y establecimiento de filiales y subsidiarias en los principales centros financieros mundiales.

Sin embargo, cuando se habla de una economía transnacional se requiere la presencia directa de las empresas transnacionales, puesto que son éstas las partículas estratégicas del núcleo de esa economía.

En conclusión, la presencia física de los bancos transnacionales en el área financiera mundial no es imprescindible dentro de cada país, no sucede lo mismo en el ámbito comercial con las empresas, cuyas estrategias financieras de cada filial y políticas financieras estatales tienen una mayor importancia de aquellas dictadas por los bancos en materia comercial; además que este tipo de empresas conforman el más grande conjunto de demandantes de crédito en los mercados financieros.

En fin, a través de la historia se han enunciado una serie de teorías que tratan de explicar la motivación de la Inversión Extranjera Directa mediante su forma de "Empresa", basadas en un contexto histórico tanto político económico como social e ideológico determinado, expresado desde distintos enfoques: industrial, comercial, monetario, financiero y político.

Conceptualizar los términos internacional, multinacional, entre otros, ha sido la base de diversos estudios realizados por una serie de teóricos político-económicos, quienes asientan sus análisis en materia de inversión extranjera sobre la diferenciación teórica de estos conceptos. Sin embargo, no ha sido la intención de encontrar la correcta caracterización conceptual de la inversión extranjera directa; sino la de entender que esta transnacionalización tiende a modificar las relaciones orgánicas de las economías nacionales y de hegemonía política, en donde se encuentra la capacidad reguladora del Estado.

La verdadera importancia de la Empresa Transnacional o Multinacional recae en la valorización de ellas en cada Estado- Nación, según las condiciones en que se reciban a éstas, no sin comprender de hecho las formas y fases en que se desprende la transnacionalización.

1.1.3. FASES Y FORMAS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.

Las estrategias económicas y políticas de los Estados Nacionales han evolucionado y transformado las fases y formas en que se gesta el sistema capitalista, en el que el enlazamiento económico, político e ideológico guarda en esencia una dirección constante: el rompimiento de las fronteras nacionales, cuando la unificación y el control de mercados se lleva a cabo por encima de ellas.

Son dos las fases que se pueden apreciar para llevarse a efecto este fenómeno:

- 1a. FASE MONOPOLICA.- Aquí la concentración de capital y el papel del Estado como orientador activo son las principales manifestaciones que caracterizan a esta fase. La primera por su parte explica la conquista de poder en los

sectores estratégicos de la economía nacional para cristalizar un solo "cuerpo" a partir de la unión de varias empresas representadas por una corporativa. Complejo sectorial no solo con la capacidad de romper el equilibrio de una economía o transformar la estructura de propiedad; sino que, invade el campo tecnológico y financiero, lo cual aumenta su capacidad para sustituir el mando unipersonal de una empresa por la propiedad jurídica colectiva para abrir con ello espacios de acción a una tecnocracia interna. Tecnocracia en la que, la articulación del poder privado (empresarial) y el público (estatal) está íntimamente ligado, como es el caso del complejo militar industrial dirigido por los intereses políticos influenciados por una burocracia estatal.

- 2a.- FASE TRANSNACIONAL.- La Expansión de una economía monopólica hacia otros países es una consecuencia del aprovechamiento de los espacios económicos de éstos que le permiten su actuación, mediante la articulación de las relaciones internacionales de las empresas; en la cual se observa la acción sincrónica de dos fenómenos: la monopolización de mercados expresada con los carteles y acuerdos comerciales, y por otra parte la corporación de capital hacia los países de la periferia como consecuencia de los desequilibrios internos del centro capitalista en un momento dado.

El impulso nacional fue el objetivo primordial de la fase monopólica; en la etapa transnacional, la internacionalización de sistemas productivos a través de la concentración de capital en los sectores claves y más dinámicos de una economía, es su proyección en esencia.

"...la fase transnacional es el periodo de la historia del capitalismo en el que se modifican las fases

de funcionamiento de las formaciones sociales, como consecuencia de la ruptura de la barrera interpuesta por las fronteras políticas al proceso de concentración del capital."¹⁹

Este tipo de economía tiene dos formas de funcionamiento principalmente:

a) FORMA DE REPETICION.- En este tipo de transnacionalización se pretende la repetición similar del proceso de producción del país de origen en el extranjero. Para llevar a cabo esta actividad son necesarias ciertas condiciones que hagan posible la ejecución del mismo; como por ejemplo, la unificación de la propiedad de una empresa que dirija dos o más procesos de producción en distintos espacios, aceptación de las filiales por un Estado receptor, etc. Lo importante aquí es que todas las circunstancias permitan el proceso de industrialización y penetración de la Inversión Directa para operar bajo la forma de repetición; así desde el punto de vista económico, los límites al desarrollo industrial de cada país son los límites a la transnacionalización de su industria. Es decir, la limitación a esta forma de transnacionalización de la industria está marcada por los mismos límites que impone el desarrollo industrial de cada país, ya sea para su expansión en el exterior o para la recepción de este tipo de economía. En fin, las condiciones internas de las economías determinan el grado de profundidad y las modalidades del proceso.

b) FORMA DE SEGMENTACION.-La dinámica de esta forma de transnacionalización consiste en el desmembramiento de determinados ciclos productivos en varios países, contemplados bajo el control administrativo, cuya actividad requiere de condiciones como: difusión de la inversión extranjera directa con su capacidad financiera, tecnológica, administrativa, etc., la aceptación de un Estado para recibir a una filial, capacidad técnica de una empresa que posibilite la disgregación de las partes del proceso productivo, ya sea en procesos simultáneos o

19.- Ibidem, p. 719.

encadenados, liberación de trabas al comercio que imposibiliten el tráfico de mercancías, etc.

En esta etapa son cuatro los modelos utilizados para su actividad: la obtención de recursos naturales, explotación de mano de obra barata, la relocalización de conjuntos integrados de actividades y la ubicación de distintos países de relativa similitud con ellos. Modelos que pueden combinarse entre sí, además de ser característicos los tres primeros en los países de la periferia. Sin embargo, el modelo de segmentación en que se centra toda atención es aquel que se lleva a cabo con el desplazamiento de etapas intensivas en mano de obra, con el propósito de abaratar costos. El funcionamiento mecánico de este modelo es el siguiente: comienza con la exportación de insumos hacia zonas en las que abunda la mano de obra con el fin de abaratar el proceso productivo de un bien intermedio o final, dirigido principalmente a operaciones de ensamble, parte que son reexportadas e integradas a un producto mayor, el cual, será dirigido al mercado. Estas operaciones además de la organización de flujos de capitales están en manos de las corporaciones transnacionales, así como en ciertas ocasiones sucede lo mismo con la subcontratación o intervención en empresas de comercialización.

A pesar de la simplicidad del proceso, existen algunas limitaciones para su ejecución como serían; condiciones perfectas (tecnológicas, comunicaciones y transportes, etc.) que permitan esta forma de segmentación, políticas comerciales proteccionistas ante las importaciones manufactureras de la periferia, concentración del desarrollo en el poder económico de los países centrales, etc.

En fin, la limitante básica es el mismo desarrollo de los países de la periferia, observadas por la inversión extranjera como zonas para la explotación de los recursos excedentes a través del establecimiento de sus filiales. En consecuencia, cabe decir que, las condiciones internas de las economías también en este tipo de transnacionalización, determinan el grado de

profundidad y las modalidades del proceso, en donde las economías avanzadas aparecen con mayores posibilidades para expandir sus empresas más allá de sus fronteras nacionales, posición contraria a la de los países en vías de desarrollo quienes cuentan con aptitudes varias tan solo para observar esta expansión.

En general la transnacionalización crea un modelo de sincronización asimétrica, ya que convierte a unas economías en activas (economías avanzadas) y a otras en pasivas (economías periféricas), basada en una especialización de productos o procesos productivos empresariales que acentúan de manera determinante una División Internacional del Trabajo. Fenómeno que marca la distribución de beneficios de los Estados Nacionales, por tal motivo los países que invierten en el extranjero para obtener ventajas del mercado, recursos naturales o para explotar ventajas comparativas, serán aquellos que reciban mayores beneficios de las operaciones transnacionales; los cuales dirigen la inversión extranjera no sin considerar: la distancia geográfica, costos de transporte, sistema político y legal, aranceles y otros instrumentos de política comercial, de tasa de cambio, tributarias, etc., con el objeto de lograr una mayor rentabilidad.

1.2. FACTORES QUE SE ENCUENTRAN CONECTADOS EN LA EXPANSION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA.

El éxito de la transnacionalización de las operaciones empresariales no sólo recae en la masiva internacionalización de capital hacia los sectores claves de una economía; son éstos y otros factores como: amplitud del mercado basado con un mayor grado de competitividad, desarrollo tecnológico, actividades publicitarias, etc., quienes conllevan a obtener los máximos rendimientos.

La aparición de empresas competitivas reales o

potenciales en el mercado internacional motiva la búsqueda de nuevas modalidades de presentación que permitan un mayor grado de competitividad empresarial.

Considerar únicamente tres factores como los responsables del éxito empresarial significa restringir este estudio sobre el espíritu de la empresa; sin embargo, contemplarlos tiene su respuesta en el hecho de que guardan en esencia las características principales de los elementos que dan materialización a una empresa.

Estos tres elementos importantes que participan determinadamente en el crecimiento de las empresas transnacionales son: desarrollo tecnológico, comercio internacional y publicidad, los cuales evolucionan simultáneamente con la metamorfosis sufrida por este tipo de empresa.

1.2.1. EL DESARROLLO TECNOLÓGICO.

La relación que existe entre el desarrollo tecnológico y la Inversión Extranjera Directa es muy estrecha, puesto que la mayor parte de las investigaciones industriales y desarrollo experimental se maneja dentro de las grandes corporaciones cuyo espíritu mantiene un papel de motivador tecnológico.

El conocimiento técnico constituye uno de los instrumentos bases que facilitan la expansión de las corporaciones hacia el exterior, es considerado como fuente de beneficios monopólicos y por ende como toda una institución de las grandes compañías en la que los inventores (trabajadores científicos) se han convertido en fuerza de trabajo potencial dentro de un ambiente de libre competencia, cuyo valor de cambio puede incrementarse mucho por medio de la apropiación privada, de sus conocimientos, así como la circulación y consumo. Es decir, la particularidad del conocimiento técnico es que

se considera como cualquier otra mercancía; que obtiene de esta manera las ventajas monopólicas a nivel internacional y acumula capital más rápidamente para invertir en mercados más reductibles.

La Empresa Transnacional aparece en el contexto internacional como un vehículo poderoso y efectivo en la transferencia de tecnología, factor que se ha convertido en un verdadero elemento intensivo para la expansión de la empresa, con lo cual se cierra un ciclo compensatorio, en donde los elementos juegan un papel de principio y fin del proceso de manera simultánea.

De esta manera, a una mayor intensidad tecnológica le corresponde mayores flujos de comercio integrados por las empresas transnacionales, de forma inversa representa menor participación el comercio internacional operado por las industrias de baja intensidad tecnológica.

Lo cual indica que estamos en una métrica de progreso tecnológico efectivo, que manifiesta una diferencia estructural de dos tipos de industria enmarcadas dentro del contexto del comercio exterior, las de alta intensidad tecnológica y las de baja intensidad. Sin embargo, las ventajas tecnológicas no solo se pueden medir desde el punto de vista de intensidad. La venta de licencias, las empresas mixtas,²⁰ y las subsidiarias totalmente controladas, constituyen verdaderas vías económicas de comercialización de tecnología, siendo éstas dos primeras las preferidas puesto que otorgan a otra empresa derechos legales sobre la explotación de conocimientos tecnológicos que en un momento dado participan dentro de la competencia contra el innovador original; además de que la inversión directa significa potencialmente mayores rendimientos financieros que los reductos por el licenciamiento.

Comprender la complejidad económica de la comercialización de tecnología significa entender las particularidades de oferta y demanda de este factor, por

20.- Vid. *Infra*. Cap. II., inc. 3.2.

lo que se buscará subir el valor real de los rubros que han de capitalizarlo.

Las ventajas engendradas por la posesión tecnológica se obtendrán no sólo con la comercialización de ésta como mercancía, sino que por medio de inversión directa o el licenciamiento se permite el desdoblamiento de procesos más redituables a corto, mediano y largo plazo. El licenciamiento surge como el caso extremo de la inversión directa, es decir trasladar la producción en el exterior mediante una empresa local con capital propio pero con conocimientos técnicos importados.

En el caso de inversión directa además de la importación de tecnología, se ejerce un control del exterior por la casa matriz debido a su participación accionaria. Lo semejante en ambas situaciones es que implican conocimientos tecnológicos y comerciales suplementarios y que en ocasiones se tiene que recurrir al personal especializado extranjero. Por lo que el licenciamiento se puede presentar en dos caracterizaciones; por un lado aparece como una vía lucrativa utilizada por firmas dedicadas a la comercialización tecnológica apropiada; y por otro lado, se encuentran las empresas relativamente pequeñas que no son capaces de realizar una inversión o tratar de penetrar con sus exportaciones en lugares en donde éstas se encuentran restringidas.

El Licenciamiento es el punto de partida de la inversión directa, ya que a través de esta vía se pretende no arriesgar capital, al analizar problemáticas económicas de comercialización y al considerar condiciones peculiares de oferta y demanda tecnológica, como en un momento lo serían: costos marginales, amortización de costos, grado de monopolio, tipo de comprador, mercado, restricciones e importaciones y exportaciones, etc...

Como se ha mencionado, el licenciamiento trae consigo una serie de procedimientos y sistemas administrativos complementarios, además de que hay que

dejar expresado que el país que adquiere el licenciamiento tiene que reunir condiciones que permitan encontrar su mayor proyección o manifestación positiva de acuerdo a sus necesidades, para llevar a cabo adaptaciones e innovaciones en los países subdesarrollados aplicables a la dinámica del mercado.

Uno de los inconvenientes que pudiera presentarse en el licenciamiento de tecnología es el que para opinión de las grandes empresas internacionales, otorgar este tipo de licencias permite a los competidores obtener una delantera tecnológica a bajo costo; sumado a ello, al tiempo que expire la licencia, el concesionario entra en posibilidades de estar en competencia con el mismo propietario. Esta situación se dará unicamente cuando se lleva a cabo entre países desarrollados, ya que cuando la relación es entre países de distinto nivel de desarrollo es muy difícil que se establezca la mencionada competencia comercial, debido a diferencias estructurales. Es así, como en tales circunstancias la combinación de transferencia tecnológica con la inversión directa a través de la cristalización de una empresa internacional se presenta como el mecanismo más adecuado para el aprovechamiento en la transferencia tecnológica, aunque el licenciamiento de tecnología no deja de ser una vía alternativa. Habría que señalar aquí que en ambos casos, tanto el licenciamiento como en cuestiones de mercados existe un control del Estado, objetivo que ya se tratará más adelante, y específicamente en la Empresa Mixta de Coinversión.

En general, el avance tecnológico significa para una economía en desarrollo nuevos empleos, aumento en la productividad nacional, entrada a nuevos mercados a nivel internacional con un grado de competitividad, etc., mas si embargo, cuando esta tecnología no es propia, el derecho de utilizar la denominación extranjera de algunas marcas, envases, nombres comerciales, firmas, etc., elementos que no elevan el aprovechamiento o eficacia de una empresa, sí causan efectos negativos en la balanza comercial y de pagos debido a la salida de divisas; considerado además el pago por concepto de regalías y asistencia técnica, a

su vez se incrementan de esta manera los gastos por adquisiciones de tecnología.

Por tal motivo la política de importación de tecnología y fomento a las investigaciones debe fundamentarse de manera congruente para terminar con una comunidad científica raquítica y estructuras técnicas deficientes, en el caso de los países en desarrollo, sin caer en un concepto que diversos teóricos han manejado en sus estudios: la dependencia tecnológica.

1.2.2. EL COMERCIO INTERNACIONAL.

La satisfacción de las necesidades de un mercado interno a través del comercio internacional permite la conexión de las diversas economías, principalmente vía empresas transnacionales para acrecentar de esta manera los flujos comerciales.

Este intercambio internacional de mercancías y capitales se ve influenciado por el efecto de las políticas económicas nacionales para controlar tal intercambio. Las restricciones al comercio, así como los movimientos de los factores (capital, tierra y trabajo) por motivos naturales, impiden que se lleve a cabo un bienestar óptimo. Sumado a ello, se manifiesta el proceso de internacionalización, centralización y concentración del capital idea fundamental en la que se encuentra basada la economía capitalista contemporánea. Intercambio al igual influenciado por factores políticos y militares, que distorsionan el fin último de el libre comercio perfecto. Elementos insuficientes para comprender el mecanismo internacional del capitalismo, en un sistema de competencia por la búsqueda de estrategias económicas-políticas más eficaces.

El movimiento de bienes, según la doctrina del libre

comercio, implica que estos recursos se vean afectados o sujetos a las consideraciones de las ventajas comparativas, teoría que justifica la especialización de cada nación en la producción de aquellos bienes en los que resultare relativamente más eficiente; es decir, la búsqueda de una eficiencia absoluta consiste en una mayor productividad del trabajo, en donde la inversión extranjera es un actor transmisor de fondos de capital, de métodos de organización, de administración, de tecnología, etc., en combinación con la mejor utilización de los recursos disponibles nacionales.

Por lo tanto, considerar la validez de la teoría de las ventajas comparativas y por ende el libre cambio como norma política comercial para obtener el bienestar óptimo internacional, resulta una falacia, puesto que las medidas proteccionistas y el término de eficiencia en la práctica de los países industrializados corroboran la superioridad de éstos, en donde el intercambio comercial se dará en forma desigual, sin considerar factores político-militares, los cuales, hacen más palpable la diferenciación y que nos acercaría a una mayor realidad. Es decir, que si en la praxis tuviera funcionalidad exacta la aplicación de las concepciones teóricas de política económica se conduciría a corregir los desequilibrios de balanza de pagos y de eficiencia productiva y por lo tanto bienestar para todos como lo indica el libre cambio.

Y es debido a estas diferencias en el desarrollo económico como se presenta una apertura de nuevos mercados para la recepción de diferentes productos, para crear la escena de aparición de las Empresas Transnacionales, en un primer papel como inversionista en nuevas plantas productivas, cuyo objetivo es la sustitución de importaciones con la producción nacional, producción que posteriormente se destinará a la exportación; por lo tanto, si se analiza cada una de estas fases se concluye que se ha iniciado desde su efecto más simple el comercio internacional, al apreciar simultáneamente la

transferencia intraempresa o comercio cautivo²¹, canal a través del cual se permite maximizar o evadir el impacto de los regímenes tributarios aduaneros, restricciones cuantitativas, regulaciones relativas a los controles de cambio sobre el movimiento de fondos a corto plazo, la especulación derivada por las variaciones en la tasa de cambio o en las tasas de interés; ventajas que permiten a una empresa neutralizar en ocasiones el efecto de la competencia internacional, las cuales actúan como mecanismos para desplazar recursos financieros entre países.

Así queda claro que, el comercio intraempresa se desenvuelve en tres campos: exportaciones desde la matriz hacia las filiales, exportaciones desde las filiales hacia la matriz y por último exportaciones entre las propias filiales, importancia que se asienta en dos parámetros principalmente; modificaciones que pueden introducirse en la estructura y eficiencia del comercio exterior y capacidad para utilizar este mecanismo como vía para la transferencia de recursos financieros.

Aquí, para alcanzar un grado óptimo de eficiencia es necesario conocer la estructura del mercado que se pretende, al observar tres aspectos principales:²²

- a) El grado de concentración industrial, que nos permite estereotipar la industria en que se opera, como un mercado de competencia oligopólica.
- b) Diferenciación de productos, en donde la propaganda actúa como un agente diferenciador relevante, lo que hace más rentable la novedad del producto recién lanzado al mercado; con tasas de ganancia mayores, a través de una mejor elasticidad de la demanda conjugada con

21.- Vid. Fajnsylber, Fernando y Martínez Terrago; Las Empresas Transnacionales. Expansión Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, Ed. P.C.E., México 1978, p. 75.

22.- Chodnovsky, Daniel; op. cit., supra., nota 3, pp. 129-244.

barreras a la entrada de competidores potenciales.

- c) Las condiciones de entrada de nuevos productos, la imposición de trabas económicas a la importación de productos dentro de una economía nacional transmite un impacto significativo en la actividad del comercio internacional lo que limita su expansión al proteger la producción nacional.

El acuerdo entre empresas nacionales con extranjeras permite que se establezca o se llegue a un convenio que contemple la integración vertical u horizontal ya antes mencionada, que supere las barreras comerciales al aprovechar las oportunidades que ofrecen las ventajas comparativas (dotación de recursos naturales, insumos, localización geográfica, acervo de capital físico, conocimientos técnicos, capacidad de la fuerza de trabajo), para crear la base de un cambio que proponga la satisfacción de las necesidades de aquellos mercados internos aislados. Sin embargo, aunque la integración internacional se asegura, no sucede lo mismo con la transnacionalización de capital, pues éste se desplazará en la medida en que las condiciones internas de acumulación den una respuesta a los esquemas de la transnacionalización.

Esquema que como se ha visto depende de la diferenciación internacional, en donde la dimensión del mercado constituye una variable determinante en la directriz para la expansión de una empresa transnacional, en donde se considera el ingreso nacional de los países en que se lleva a cabo la inversión; la inversión directa es un síntoma que explica al crecimiento de aquellas economías capitalistas desarrolladas que se encuentran posibilidades de financiar a otras subdesarrolladas, lo cual pone de manifiesto una distribución geográfica económica; por lo que, la transnacionalización empresarial demarca de esta manera la División Internacional del Trabajo insertado en un sistema económico conforme se superen las barreras del

desplazamiento de bienes y factores de producción y los impactos sobre los cuales se asientan los esquemas de las relaciones comerciales y políticas de los Estados (la crisis monetaria internacional procesos inflacionarios elevación de precios en materias primas, etc.).

La cimentación teórica de la política de comercio exterior se debe fundamentar en la elevación máxima de los intereses de una comunidad (política nacionalista), por lo cual, en los países desarrollados los aranceles de importación, los subsidios a las exportaciones, los impuestos discriminatorios y otros instrumentos se utilizan como protección para los productos nacionales frente a los competidores extranjeros. En el caso de los países menos desarrollados la vía más común es el establecimiento de impuestos a las importaciones, forma más eficiente para la recaudación tributaria.

Es debido a éstas y otras circunstancias ya mencionadas, que no toda la inversión directa es realizada por las empresas transnacionales, ni toda la inversión extranjera se registra como flujos internacionales. En este último fenómeno es importante mencionar que cada vez más los ahorros locales se usan por las transnacionales y ocasiona la reducción de las inversiones extranjeras sin olvidar las actividades especulativas a través del sistema de cambio fijo.²³

En fin, se puede decir que la importancia creciente de las empresas transnacionales se manifiestan en que se desenvuelven como agentes fundamentales para la transferencia mundial de recursos dentro de los planos del comercio internacional, del flujo de recursos financieros y dentro de la misma transferencia de tecnología.

1.2.3. LA PUBLICIDAD.

La publicidad se presenta como el factor primordial de la tasa de ganancia que advierte la rentabilidad de las firmas extranjeras y actúan con el factor tecnológico como complemento obvio en la diferenciación de productos.

Uno de los retos a que se enfrentan hoy en día las empresas tanto nacionales como internacionales, no es el elevar su producción, sino incrementar su penetración a un mercado y abrir otro. Acelerar la demanda, quizá sea la solución en donde el empresario contempla a la publicidad como la herramienta que resolverá el problema; es decir, la publicidad se considera como el eslabón entre la actividad productiva y la demanda del consumidor que crea un efecto persuasivo al manifestarse una fuerza ideológica de consumo.

Se ha comprobado que ciertos flujos internacionales de comunicación favorecen a los países industrializados y determinan aún más la dependencia de aquellos en vías de desarrollo respecto a los primeros. Es decir, la publicidad se ha convertido en un elemento que trastorna la estructura internacional del poder.

"El poder de la empresa transnacional se desprende precisamente de su capacidad de utilizar, en forma integrada y mundial, sus habilidades y conocimientos financieros, tecnológicos y de publicidad y mercado"²⁴. Estas aptitudes han permitido formular estrategias efectivas para la promoción de un nuevo producto con el mínimo de riesgo.

Tendencias que traen como consecuencia la diversidad de la clientela, asimismo el rápido crecimiento y poderío de las grandes transnacionales de publicidad, hasta el punto de afirmar que se ha creado una concentración

24.- Barnett, Richard, et. al., cit. por., Janus, Moreene y Bocaegliolo, R. "Publicidad, Medios de Comunicación y Dependencia", op. cit., supra., nota 9, p. 767.

mundial de empresas publicitarias, con un solo fin; vender productos a escala internacional vía ahorro de costos. Aunque cabe mencionar que el principal obstáculo al que se han enfrentado es la soberanía cultural, la cual ha sido violada o deformada a través del fin de una lógica expansionista.

El aumentar los niveles de producción para mantener o incrementar los márgenes de ganancia, permiten que los medios de comunicación se conviertan en un factor vital dentro del proceso comercial dirigido a la búsqueda de mercados externos.

Por tal motivo las empresas transnacionales contemplan a la publicidad transnacional a través de las respectivas agencias, como una vía con la que se obtiene una influencia directa en los centros de decisión y en las estrategias de desarrollo nacional, por cuanto motiva la demanda de la población, dándose el caso en ocasiones de bienes no esenciales, que se convierten en agentes justificadores de una actitud positiva de las empresas transnacionales dentro de las economías nacionales.

La función de un medio publicitario es de convencer o persuadir sobre una lógica de consumo a una población para transportarla a un mundo de progreso. Sin embargo, este fin se ha visto distorsionado de tal manera que se ha inducido a las masas a un esquema consumista en el que se transfiere no solo bienes y capital financiero sino, valores e imágenes culturales que llegan a perturbar las necesidades de un pueblo. Empero éste no es el tema que nos ocupa, aunque no deja de ser por ello importante.

El hecho al que se pretendía llegar es el de afirmar que la publicidad es uno de los factores primordiales que abre las puertas a las empresas transnacionales para entrar a los mercados extranjeros.

CAPITULO II

EL DESARROLLO INDUSTRIAL PESQUERO EN MEXICO HASTA 1990.

2.1. DIAGNOSTICO SOCIECONOMICO, CARACTERISTICAS GENERALES DE LA POLITICA INDUSTRIAL.

Desde principios de la década de los cuarentas, la economía mexicana ha experimentado cambios de gran importancia en su magnitud, estructura y funcionamiento, lo cual ha conllevado a un sistema cada vez más complejo e integrado.

Es a partir de la Segunda Guerra Mundial cuando empieza a delinear una política económica proteccionista como vía de industrialización, cristalizada en la denominada política de sustitución de importaciones; es decir, sustitución de importaciones a través de la creación de nuevas industrias.

La protección industrial frente a la competencia extranjera se hizo transparente a través de tarifas y permisos de importación, incentivos por medio de un sistema impositivo, una política de gasto público canalizado hacia la innovación industrial y una política de préstamos de bancos oficiales y organismos internacionales; disposiciones que desembocaron en un rápido crecimiento seguido por una relativa inactividad, altos ingresos por exportaciones y su declinación subsecuente, así como transformaciones en las importaciones. Todo ello acontecido en un ambiente de estabilidad social y política, en donde se hace hincapié en la aplicación de diversas políticas económicas como

respuesta a los cambios de las circunstancias.

Con la devaluación del peso de \$8.65 a \$12.50 por dolar en 1954, debido a las pérdidas en las reservas internacionales, se recurrió a la elevación del 25% de los aranceles de importación, con excepción más adelante de las necesidades del sector empresarial. Conjuntamente se redujeron los impuestos a la exportación y se intensificó el uso de licencias para las adquisiciones en el exterior.

En esta década de los cincuentas se recurre a la contratación de créditos externos y a facilitar la afluencia de la inversión extranjera como base del financiamiento de las importaciones y del presupuesto federal, para subsanar las presiones en la balanza externa y sostener el desarrollo y estabilidad monetaria así como cambiaria.

Para el decenio de los sesentas no se manifestaron modificaciones en la política proteccionista, unicamente se reforzaron las clasificaciones arancelarias y se pusieron en práctica mejores técnicas de carácter fiscal y de control de las importaciones.

Con la creación de los llamados Programas de Fabricación (1965) y la Ley de Industrias Nuevas y Necesarias, se pretende sustituir compras en el exterior, mediante una integración de procesos industriales por medio de la elaboración de insumos, partes y piezas que se adquieren de proveedores extranjeros; en donde se tomaría en cuenta la periodicidad oportuna para el otorgamiento de franquicias a industriales y créditos para impulsar el cambio tecnológico; criterios previstos en la Regla XIV de la tarifa del Impuesto General de Importaciones, en el que se establece un régimen preferencial para la compra de maquinaria y equipo en el exterior para obtener una modernización industrial.

Estos medios proteccionistas utilizados por el Estado dieron como consecuencia un mayor dinamismo en la producción de bienes intermedios y de capital, lo cual

provocó un descenso en importancia y en número de industrias orientadas a producir bienes de consumo. En 1950 los bienes de consumo comprendían el 72% del valor de la producción total mientras que para 1965 únicamente alcanzo un 43.3%,²⁵ fenómeno provocado por el desplazamiento de capitales privados del sector agrícola hacia la acción empresarial u otros servicios.

Aunque se permitió un rápido proceso de formación de capitales debido a un incremento de ahorros y a una política crediticia favorable a la industria, también surgió la necesidad de importar insumos para mantener en funcionamiento el equipo instalado, lo cual, se cristalizó en alzas de costos y precios de los productos substituídos, lo que dificultó la exportación de éstos.

Sin embargo, esta política proteccionista para la industria nacional no dio los resultados esperados, pues se creó un nivel de protección que rebasaba los límites necesarios para auxiliar a la industria en sus primeras etapas, aunque permitieron las ineficiencias y falta de una sana competencia, lo que fomentó un ambiente antieconómico y sacó utilidad de su grado monopólico en el mercado.

Empero, la aplicación de esta política de industrialización con sus ventajas e inconvenientes dio lugar a un crecimiento importante para la expansión de innumerables actividades.

Así al iniciarse la década de los setentas, México entra a una segunda etapa de industrialización en donde los objetivos son cualitativa y cuantitativamente distintos a los de la primera.

Durante 1970-1973 se estima que el sector industrial aún se encontraba dentro de la tendencia a largo plazo, autor del desarrollo económico nacional de la política gubernamental, el cual se había caracterizado por un

prolongado periodo de elevada sustitución de importaciones, con una atención especial a los bienes finales de consumo duradero, un crecimiento económico sostenido y de una moderada inflación. A partir de 1973 el sector industrial disminuyó su impulso en el crecimiento de la actividad económica, la participación de la industria manufacturera había determinado su contribución en el PIB para ese año con un porcentaje del 24.1%, con lo que terminó una fase de ascenso acelerado.

Las dificultades en este tipo de industrialización se dejaron entrever, se conyevó a una elevada dependencia de insumos importados, consecuencia de un limitado desarrollo en la producción de éstos, a un atraso en la producción de bienes de capital y altos niveles de ineficiencia en ramas asociadas con la política comercial llevada a cabo; así se penetraba a mediados de la década a un período crítico que se caracterizó por el agotamiento de las posibilidades de sustitución de importaciones de bienes finales, a causa de una gradual contracción del poder de compra externo que limitó aún más la disponibilidad de insumos importados; aunado a ello se hizo más evidente la exigencia de las economías de escala en los rubros de tecnología más compleja. La industria empezó con problemas de abastecimiento, a lo que se sumó una mayor intensidad de ciertos desequilibrios internos, lo que dio como consecuencia un debilitamiento de la tasa de expansión del sector y un franco descenso en 1977. Sin embargo, esta situación estructural pudo protegerse en virtud del auge petrolero, lo cual hizo posible una elevación final vía aumento de ingresos y hacer claro un desarrollo de nuevos rubros, particularmente la ampliación y modernización del sector de la petroquímica y también en la rama de los bienes de capital, con lo que se obtuvo un verdadero auge en el PIB al crecer en un promedio anual de 8.5%, a partir de los dos últimos años de la década hasta 1981.²⁶

En términos generales se puede decir que el sector industrial experimentó un rápido proceso de expansión, transformación y consolidación en la década de los setentas dentro de la tendencia iniciada al término de la Segunda Guerra Mundial e interrumpida en 1981. Durante este período la tasa de crecimiento anual se sitúa entre el 7 y 8%, lo cual caracteriza a esta década de los setentas con períodos de ascenso y descenso en la tasa de crecimiento, vinculados con los cambios sexenales de permanencia en los gobiernos mexicanos.

Durante todo este lapso, quizá el rasgo más sobresaliente del desarrollo industrial fue haberse basado principalmente en el mercado interno, no obstante en el decenio de los setentas cuando se da un decidido impulso a la política de fomento a las exportaciones no tradicionales; sin embargo, la protección indiscriminada y frecuentemente excesiva, aunada a la ausencia de medidas para alentar a la competencia interna, no motivó al cambio tecnológico por parte del empresario industrial; éste a su vez mostró un comportamiento dependiente de las políticas gubernamentales y del gasto público. Por tal motivo la dependencia tecnológica externa se constituyó en un rasgo estructural de la industria, lo que marcó una fuerte asimetría en el comercio exterior y en las importaciones, ya que éstas contaban con un contenido tecnológico muy superior al de las ventas al exterior.

Por lo que, políticas de contención salarial y revisión de precios e insumos industriales caracterizan los programas de ajuste económico a partir de 1977, con lo que los niveles de demanda interna se ven afectados, así como la estructura de costos de las empresas.

Sin embargo, es importante hacer mención que desde principios de la década de los setentas se hizo evidente que el modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, que depende de la tecnología extranjera, causaba un deterioro en la balanza comercial; por lo que se crearon nuevas disposiciones y estímulos para facilitar créditos; surgieron comisiones de estudio para la promoción de las exportaciones, para

la difusión y absorción de tecnología y aquellas disposiciones que facilitarían el desarrollo industrial que harían llevadera la dependencia económica.

Entre los instrumentos de fomento que dirigirían estos lineamientos se encuentran; La Comisión Nacional de Calidad para Productos de Exportación (1972). La Ley sobre el Reglamento de Transferencia de Tecnología y Uso y Explotación de Marcas y Patentes, La Ley Para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Extranjera, así como la Ley de Inversiones y Marcas.

2.2. EVOLUCION DEL SECTOR PESCA DE 1970 A 1980.

2.2.1. ASPECTOS GENERALES DE LA ACTIVIDAD PESQUERA.

Para la década de 1970 a 1980, las actividades pesqueras constituyeron uno de los sectores más dinámicos en la economía nacional, puesto que su PIB creció a una tasa media anual de 8.8%,²⁷ cifra superior a la correspondiente al sector primario en su conjunto, que fue del 2.6% y a la de la economía nacional (6.5%), lo cual permitió que la participación de la pesca se elevara de 0.19% a un 0.23% dentro del PIB para 1980.

Resultados que tienen su respuesta en los 10,125 Km. de litoral mexicano y frente a éste 200 millas en línea recta para extenderse al Mar Patrimonial, áreas en las que subsisten más de 200 especies. Las zonas en donde se registra la mayor abundancia de recursos son los litorales de la Península de Baja California, Sonora y Sinaloa, debido a ello se ha manifestado una concentración de la actividad pesquera en la zona del noreste con el 69.8% del volúmen de la captura nacional

y con el 46.2% de las embarcaciones de mayor operación.

Durante esta década, se dio un gran impulso a la pesca de especies que tradicionalmente habían sido subexplotadas, particularmente a las distintas del consumo humano, para lo cual fue necesario romper con viejas estructuras mentales y motivar a los diferentes sectores de la actividad hacia la diversificación de las capturas.

Se consideraba la reestructuración del sector pesquero para poner fin a la dualidad existente: por un lado, la concentración de la explotación en las especies de alto valor comercial internacional y dirigidas por lo tanto al mercado externo, a donde se canalizaron los recursos financieros; y por otro lado, se contaba con un reducido grupo dedicado a abastecer el mercado interno, el cual se caracterizaba por el uso de técnicas rudimentarias y en ocasiones obsoletas.

Esta reestructuración del sector pesquero estima una intervención directa del Estado, para lo cual se constituyó la empresa denominada Productos Pesqueros Mexicanos S.A. de C.V. (9 de Febrero de 1971 D.O.), cuyos objetivos fundamentales se definieron: "Explotar y aprovechar en todas sus formas los recursos pesqueros del país, incrementar los volúmenes de producción, desarrollar los canales de distribución, contribuir a mejorar la dieta alimenticia de la población, crear fuentes de trabajo, incrementar las exportaciones y por ende la captación de divisas, así como diversificar nuestro comercio exterior".²⁸

De manera indirecta, se buscó la inversión privada y financiamiento tanto a las cooperativas como al sector privado; además se elaboraron programas de construcciones de embarcaciones menores para impulsar la pesca en aguas ribereñas y continentales, llevados a cabo

conjuntamente con programas de acuicultura; al igual que se establecen incentivos según el tipo de pesca: al otorgar facilidades para la importación de flota camaronera, concesiones hasta de por veinte años prorrogables, reducción en el costo del combustible diesel, compartir gastos de publicidad, etc., medidas que se basan en la Ley General para el Fomento de Pesca promulgada en 1972.

Para fomentar la diversificación de capturas dentro de los lineamientos de esta reestructuración, se establecieron programas para la construcción y adquisición de embarcaciones, con lo que se pretendió vertir el ciclo de una industria de tierra con plantas y frigoríficos que no utilizaban su capacidad instalada por falta de producción. Dentro de estos programas se encuentran:

PROGRAMA ATUNERO.- con el cual se logró aumentar la captura en 1975 a 10,488 Tons. de túnidos, cantidad que constituyó el 95% de la capacidad total del acarreo por viaje de la flota atunera del continente Americano.

PROGRAMA SARDINERO ANCHOVETERO.- con este programa las capturas de anchoveta pasaron de 13,600 Tons. capturadas en 1973 a 55,700 Tons. en 1975; se motivó a empresarios para llevar a cabo la construcción de nuevas empresas en Isla Margarita y en Ensenada, Baja California, con inversiones que inicialmente sumaron 300 millones de pesos en flota y plantas industriales.

PROGRAMA INTEGRADO DE DESARROLLO PESQUERO.- las características fundamentales de este programa fueron: la construcción de 30 barcos sardineros-anchoveteros, 100 huachinangeros, 60 arrastreros para especies de escama, 10 cerqueros para sierra, 3 arrastreros para merluza, operados todos ellos por Productos Pesqueros Mexicanos S.A. de C.V.; además de 85 camaroneros-escameros para las cooperativas integradas por personal egresado de los centros de distribución de pescado congelado y enlatado, y 7 centros distribuidores de pescado y marisco fresco, actividad que también tenía a su cargo la empresa Productos Pequeros Mexicanos.

PROGRAMA PRESIDENCIAL DE CONSTRUCCION DE EMBARCACIONES MENORES.- con ello se pretende la captura en aguas ribereñas y continentales que beneficiaría a la población que pesca en condiciones precarias y que tiene bajos ingresos, mediante el uso de lanchas modernas de fibra de vidrio equipadas con motor.

PROGRAMA DE DESARROLLO REGIONAL PESQUERO MEXICO-BID.- destinado a beneficiar a los estados de Guerrero, Oaxaca, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo, en una primera instancia.²⁹

Aunados a estos programas, se crea el Fideicomiso para el Desarrollo de la Fauna Acuática, dentro de la cual se estima la puesta en práctica del programa piscícola denominado "Plan Nacional de Pesca en Aguas Continentales", con el cual se pretende llevar a cabo programas de siembra de crías y huevos de peces.

Con el propósito de determinar los potenciales de captura máxima de peces demersales, pelágicos, crustáceos, moluscos y reptiles, así como los relativos a la piscicultura y flora acuática, se crea el Instituto Nacional de Pesca, en coordinación con la FAO y otras instituciones.

A estos programas institucionales se le suman las modificaciones a la legislación pesquera. Se suprime la inspección fiscal de pesca y las funciones para el pago del impuesto quedarán a cargo de la Secretaría de Industria y Comercio, para dar fin a la dualidad administrativa que se había dado hasta 1972, se suma a ello la simplificación en el pago de impuestos al eliminar cuotas anacrónicas aplicadas desde 1933, a través de la Ley de Impuestos y Derechos a la Explotación Pesquera, que entró en vigor en 1972.

En fin, con la nueva Ley de Pesca (Ley Federal para el Fomento de la Pesca) se le buscaba darle un sentido de modernización a la pesca e impulsar su desarrollo, tanto

en la investigación como a la realización de inventarios de esta Ley; se crea la Dirección General de Educación Tecnológica Pesquera, con el propósito de organizar científicamente la explotación de los recursos del mar.

Con todas estas bases institucionales se obtuvieron en la década de los 70s. los siguientes resultados no sin antes hacer mención de los Actores Productivos que participan para tal efecto.

2.2.2. ACTORES PRODUCTIVOS.³⁰

La base operativa de la actividad pesquera constaba en 1980 de 901 comunidades pesqueras y 41 puertos. Existen 27 piscifactorías, 21 centros de acuicultura en aguas protegidas y 12 granjas acuícolas.

Los actores que participan en la explotación primaria de los recursos pesqueros son:

- 1.- LOS PERMISIONARIOS LIBRES.- personas físicas a quienes se les otorga la autorización para la explotación pesquera. Para 1980 aportaron el 25.7% del volúmen de la producción.
- 2.- LAS SOCIEDADES COOPERATIVAS.- quienes registraron el 25% en 1980 de la producción pesquera, las cuales contaban con 707 sociedades para esa fecha, y a quienes se les reservó la explotación de ocho especies: abulón, ostión, camarón, langosta, cobrilla, totoaba, almeja y tortugas.
- 3.- LAS EMPRESAS PARTICULARES NACIONALES.- las cuales generaron el 16% de las capturas totales de 1980.

- 4.- LAS EMPRESAS PARAESTATALES.- agrupadas en dos consorcios: Productos Pesqueros Mexicanos S.A. de C.V. e Industrias Paraestatales del Noreste, quienes absorben a 22 empresas de este tipo, 14 de ellas dedicadas a la captura, con una participación del 10.3% del volúmen total nacional.
- 5.- LAS EMPRESAS DE COINVERSION CON CAPITAL EXTRANJERO MINORITARIO.- las cuales sumaron 24 en 1980, con una participación del 16.4% del volúmen total de producción; 14 tienen capital español, 4 capital japonés, 3 estadounidense, 1 capital francés y 1 capital italiano, dedicados principalmente a la explotación de productos como: anchoveta, bacalao, camarón y atún.

2.3. MARCO ECONOMICO DEL DESARROLLO INDUSTRIAL PESQUERO.

2.3.1. MARCO ECONOMICO.

La actividad de los actores productivos del sector pesca, delineada dentro de la base institucional, trajo como consecuencia que el Producto Interno Bruto (PIB) de la Industria pesquera mostrara un crecimiento en su tasa anual de 6% en la década de los 70s., porcentaje menor al de la explotación pesquera que fué de 8.8%.

INDICES DE VOLUMEN DEL PIB PESQUERO

ACTIVIDAD	1970	1975	1980	Tasa Media
EXPLOTACION	100.0	153.2	233.4	8.8%
INDUSTRIA*	100.0	133.4	179.3	6.0%

*Incluye unicamente productos alimenticios; la harina y el aceite de pescado quedan excluidos.
 FUENTE: S.P.P. Sistema de Cuentas Nacionales de México, Tomo II y III, Vol I.

Para este estudio, se entenderá como Industria Pesquera a "... el procesamiento industrial de las especies marinas, integrado por las plantas productoras de comestibles en las presentaciones de enlatado, congelado, seco-salado, ahumado y concentrados así como las reductoras de harina y aceite de pescado. Existen también plantas procesadoras de algas marinas, pieles y otros productos ..."³¹

El crecimiento de la Industria Pesquera está en función de la distribución de los recursos naturales a lo largo del litoral mexicano, factor que impresiona de manera determinante al desarrollo heterogéneo, así como a la dispersión y concentración de las plantas productivas. Los Estados que se caracterizan por una gran concentración de los medios de producción en las diferentes fases del proceso son : Baja California (Sur y Norte), Sonora y Sinaloa; posición justificada por ser la región más importante del país en cuanto a recursos marinos se refiere, (anchoveta, sardina, camarón, langosta, abulón y otros).

La zona del Golfo de Tehuantepec se caracteriza por ser una zona de transición; es decir, es el paso de las

emigraciones de especies tan importantes como el atún, además de que sus condiciones oceanográficas y el tener una amplia plataforma continental, le permiten a ésta ser una area de alta productividad. Se localizan también otras especies como: langosta, ostión, lapas, abulón, camarón, lisa, robalo y otras.

Por otra parte, en el Golfo de México se alberga una gran cantidad de especies como: sierra, robalo, camarón, guachinango, pámpano, mero, lisa, tiburones, carito, trucha de mar, cherna, bonito, caracoles y pulpo.

Con esta corta descripción de la localización de los recursos pesqueros, se puede comprender la causa de la desigualdad y diversificación en los procesos productivos a nivel nacional. Sin embargo, cabe señalar que esta concentración productiva es también respuesta de la dotación de infraestructura básica, por ejm., energía eléctrica, agua potable, combustible, medios de comunicación y transporte, fábricas de hielo, etc., que son indispensables para la evolución del sector.

La cuestión de infraestructura estará en relación de la concentración de los recursos naturales, tanto en potencialidad como por su valor comercial; este aumento es la respuesta principal por la que Baja California (Norte y Sur), Sonora y Sinaloa en el litoral del Pacífico y el Golfo de Yucaltepén y Progreso, además de su posición geográfica, constituyen las principales zonas industriales pesqueras, y a ello se suma que se encuentran conectadas con los mercados extranjeros.

CONSUMO APARENTE DE PRODUCTOS PESQUERO POR PRINCIPALES
ZONAS * (1979).

	Total Mils. Tons.	Por Habit (Kg)
TOTAL	317.10	4.83
Pacífico	117.36	6.00
B.C.N.	14.00	11.86
B.C.S.	09.50	48.29
Sonora	11.00	87.62
Sinaloa	12.60	06.86
Otros	70.20	04.72
Golfo	69.98	07.16
Veracruz	26.60	05.13
Campeche	13.70	34.80
Otros	29.60	07.05
Edos. Int.	129.70	03.57
D.F.	88.70	09.73
Otros	41.00	01.50

Cifras basadas en toneladas de productos pesqueros destinados al consumo humano, ya sea como producto fresco o materia prima.

F U E N T E : Departamento de Pesca, Dirección General de Planeación, Informática y Estadística.

El avance en el desarrollo de la infraestructura básica propicia el abastecimiento de subsidiarias: plantas de hielo, plantas industriales, varaderos, agencias compradoras y proveedoras de diversos materiales, instituciones bancarias, etc., por lo que se crea una integración en la estructura económica capitalista con todas sus implicaciones que guarda.

PARTICIPACION DE LA INDUSTRIA
IPESQUERA EN EL PIB.
%

	1970	1975	1980
En el PIB			
Ind. Alim.	2.59	2.67	2.86
En el PIB (2)			
Ind. Manuf. (1)	0.52	0.52	0.49
En PIB TOTAL	0.12	0.12	0.12

(1) Excluye aceite y harina de pescado.

(2) Excluye bebidas y tabaco.

F O E R T E : S.P.P. Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Como se hizo mención anteriormente la distribución geográfica de la industria pesquera muestra un alto grado de concentración principalmente en los Estados de Baja California Norte y Sur, Sonora y Sinaloa; área que absorbe el 67% de las líneas de producción, el 91% de la capacidad instalada y tiene una participación en la producción total del 80%; sin embargo, también cabe hacer mención que no sólo existe una concentración de la industria a nivel geográfico sino sectorial también, puesto que por otra parte el sector privado mantiene una participación mayoritaria en todos los procesos industriales, pues para 1980 operaba con el 82% del total de plantas, mientras que las empresas paraestatales por su parte contaban con el 11% del total y el sector social el 7%.

El crecimiento en general en número de las plantas industriales observado hasta 1977 era de 306, incrementándose a 428 para 1980; durante este lapso de

tres años las plantas congeladoras y reductoras sumaban en total 247 y 97 respectivamente, además a ellas se suman las 50 plantas enlatadoras y 34 procesadoras de pescado, en las presentaciones de seco-salado y ahumado.

El incremento en el número de plantas industriales durante la década de los 70s. permitió que se experimentase un aumento en la tasa media anual de empleo del 10.3%. no sin dejar de considerar que de 1977 a 1980 fue del 15.7% medio anual, como respuesta al crecimiento de la capacidad productiva en este mismo lapso de la década del 63% anual.

Sin embargo, debido a la concentración geográfica de la planta industrial que para 1980 que daba ocupación a 29,226 personas, también se presenta este fenómeno en la cuestión del empleo, pues solo los Estados de Baja California Norte y Sur, Sinaloa y Sonora concentraron el 64% de la mano de obra empleada por su alto índice de capacidad productiva. El 39% restante la absorben los Estados de Campeche, Yucatán, Tamaulipas y Veracruz.

EMPLEO EN LA INDUSTRIA PESQUERA

	1970	1975	1980	Variación
Empleo (personas)	12,075	18,862	29,226	142.0

F U E N T E : Depto. de Pesca, Dirección Gral. de Planeación, Informática y Estadística.

El crecimiento experimentado tanto en el número de la planta industrial como en la población dedicada a la actividad pesquera dieron como consecuencia que entre 1977 y 1980 la industria procesadora de alimentos aumentara el

procesamiento de materias primas en 87% y el volúmen de la producción en 91%, ambas cifras son notables ante el 48% observado en el crecimiento de explotación primaria de productos pesqueros.

Este aumento es la respuesta del hecho de que para 1977 el 52% de la producción pesquera fuera canalizada como materia prima destinada al procesamiento, y que para 1980 esta cifra se elevara hasta un 66%.

DESTINO PRIMARIO DE LA PRODUCCION PESQUERA

	1 9 7 7		1 9 8 0		VARIACION	
	Volumen	%	Volumen	%	Ab.	%
TOTAL	703.5	100.0	1038.4	100.0	334.9	47.6
MAT. PRIM.	367.6	52.3	685.8	66.0	318.2	86.6
Cons. Hum.	119.8	17.0	208.1	20.0	88.3	73.7
Reducc.	247.8	35.3	477.7	46.0	229.9	92.8
Pes. Fres.	272.3	38.7	208.8	27.0	8.5	3.1
Export.	55.1	7.8	48.5	4.6	-6.6	-12.0
Otros	8.4	1.2	23.3	2.2	14.9	177.4

P U E N T E : Depto. de Pesca. Dirección Gral. de Planeacion, Informática y Estadística. S.P.P.
Anuario Estadístico de Comercio Exterior.

La producción total de la industria entre 1977 y 1980 creció en forma sostenida a una tasa media anual del 24.3%, con lo que se convierte en uno de los sectores más dinámicos en el conjunto de la industria nacional.

MATERIAS PRIMAS PROCESADAS
POR LA INDUSTRIA PESQUERA

Miles de Toneladas

	1 9 7 0	1 9 8 0	Variación
T O T A L	367.6	685.8	86.6
COMESTIBLES	119.8	208.1	73.7
-Enlatados		139.0	
-Congelados	134.9	122.8	97.6
-Seco salado y otros		4.8	
-Menos des- perdicios	15.1	58.5	278.4
REDUCCION	247.8	477.7	92.8
-Materias primas	232.7	419.2	80.1
-Desperdicios	15.1	58.5	287.4

F U E N T E : Depto. de Pesca. Dir. Gral. de Planeación Informática y Estadística.

Como se puede observar, en el cuadro anterior existen diferentes procesos industriales en la actividad pesquera, dentro de los cuales se encuentran:

1.- EL ENLATADO: de manera tradicional, la sardina constituye el principal producto en el area de enlatados puesto que representa más de la mitad de la producción; durante el lapso de 1977 a 1980 la producción aumentó a una tasa media anual de 28.3%. Empero este crecimiento se ha visto paralizado debido a la ineficiente capacidad receptora en algunos puertos para desembarcar grandes cantidades de sardina, la cual se destina para la fabricación de harina. Durante este trienio solo el 40% de la sardina capturada fue utilizada para enlatarse, mientras que el 60% restante se condujo para su reducción.

Otro producto destinado principalmente para su proceso de enlatado es el atún, el cual para 1980 alcanza una producción de 17,000 toneladas, cifra que representa un procesamiento de 35,400 tons. de materia prima, lo que cuantifica el 88% de la captura del atún en el país. Sin embargo, el hecho de que sea un producto destinado a la exportación lo hace dependiente de los vaivenes de la demanda externa y coacciones internacionales y ejemplo de ello es el embargo atunero acontecido en junio de 1980 impuesto por los Estados Unidos, lo cual provocó que la mayor parte de la producción de túnidos fueran destinados hacia el mercado interno, lo que marcó un desequilibrio en la industria empacadora puesto que ésta no contaba con la capacidad suficiente para dar respuesta a la oferta en la temporada de intensa captura.

En general, la producción de pescados y mariscos creció a una tasa media del 12.2% durante el lapso de 1971 a 1980, con lo que se experimentó en el trienio de 1977 a 1980 un crecimiento sostenido del 28.7% anual, para llegar a un total de 66,400 tons.

PRINCIPALES PRODUCTOS ENLATADOS

Toneladas

	1970	1977	1980	VARIACION %	
				1977/1970	1980/1977
TOTAL	23525	31149	66366	32.4	113.1
-Sardina y Macarela	17855	21321	45000	19.4	111.1
-Atún	2172	6115	17000	181.5	178.0
-Camarón	1033	783	1200	-24.2	53.3
-Calamar			1300		
-Abulón	2465	1221	1866	-50.5	63.7
-Otros		1709			

FUENTE: Depto. de Pesca, Dir. Gral. de Planeación, Informática, Estadística y Programa de Acción del Sector Pesca, 1980-1982.

2.- EL CONGELADO.- El camarón congelado es un caso similar al del atún enlatado, puesto que casi la totalidad de su producción es destinada hacia las ventas al exterior, por lo que su presencia es de gran importancia en esta área. Sin embargo, también existen otras especies fileteadas. El tiburón, cazón, la langosta y el calamar, que tienen su participación significativa en la industria del congelado.

Durante el período de 1977 a 1980, la producción de congelados manifestó un crecimiento anual del 17%, con un volumen para este último año de 90,500 tons., producción en la que el camarón ocupó el 47% del total.

PRODUCTOS CONGELADOS

Toneladas

	1 9 7 7	1 9 8 0	1980/1977 %
T O T A L	57,152	90,519	58.4
Camarón	37,589	42,200	12.3
Tiburón y Cazón	1,823	5,600	207.2
Calamar		2,000	
Mero	3,283		
Escama	14,457	42,719	140.8
Otras Espec.			

F U E N T E : Departamento de Pesca. Dirección General de Planeación, Informática y Estadística y Programa de Acción del Sector Pesca 1980-1982.

3.- SECO-SALADO, AHUMADO, EMPANIZADO Y OTROS PROCESOS: la importancia de estos procesos radica en su bajo costo, así como en la facilidad para su transporte, conservación y consumo. Para 1980 se obtuvo una producción de 1,700 tons., en la que se encontraron productos como: tiburón, cazón y algunas especies de escama. Sin embargo, estos procesos comienzan a tener mayor relevancia a partir de 1980, ya que anteriormente su participación en la Industria Pesquera había sido efímera.

4.- REDUCCION: en el último trienio de la década de los setentas la producción de harinas y aceite de pescado llegó a experimentar un crecimiento de 113%, mientras que el procesamiento de materias primas sólo llegó a un 93%. Muestra de ello es que si bien para 1970 la producción de harina de pescado fue de 19400 tons., para 1980 esta producción había llegado a 107,500 tons., así a partir de 1976 se manifiesta un crecimiento acelerado. Por su parte la producción de aceite de pescado para 1970 sólo

llegaba a 483 tons., y para 1980 se obtuvo un tonelaje de 7,000 tons.

Es conveniente señalar que para este crecimiento registrado se tomaron medidas que permitieron aprovechar otras especies que son empacables y los desperdicios de otras especies que son procesadas en las mismas instalaciones: ejemplo de ello es el uso de la sardina para la reducción, que en 1980 representaba el 24% de las materias primas destinadas a este proceso.

La importancia de la industria reductora radica en el hecho de que captó el 34% de la totalidad de la producción entre 1970 y 1980 que fué de 514,000 tons., de harina, en donde la sardina, macarela y anchoveta participaron con 663,000 tons., cifra que representa el 31.8% del aumento total en la captura.

PRODUCCION DE LA INDUSTRIA REDUCTORA
Toneladas

	1970	1977	1979	1980	Variación 1980/1970 %
Mat. Prim.	110,500*	247,811	384,669	477,732	332.3
Anchoveta		140,079	198,844	250,000	
Sardina y Macarela		62,774	99,119	116,000	
Fauna		13,894	14,057	14,000	
Otras		15,985	37,095	39,280	
Desper.		15,079	35,554	58,452	
Prod. Final	19,900	53,693	75,155	114,553	475.6
Harina	19,417	44,925	68,753	107,553	453.9
Aceite	483	8,768	6,402	7,000	1349.3

* Cifras estimadas

F U E N T E : Departamento de Pesca, Dir. Gral. de Planeación, Informática y Estadística.

Así durante la década de los setentas la industria pesquera sufrió cambios en su estrategia y funcionalidad, hasta el punto de que se convirtiera en uno de los sectores más dinámicos de la economía nacional. Debido a esta posición, algunos productos pesqueros industriales fueron incluidos en la lista del Programa de Productos Básicos, como son:

- a) Enlatados: atún, sardina y anchoveta.
- b) Congelados: carpa entera, lisa entera, mojarra entera, sierra entera y filete de calamar.
- c) Concentrado: Pepepez.
- d) Otros Productos: Tiburón (seco-salado), otras especies (seco-salado), sardina (seco-salado) y especies de escamas ahumadas.

Estos cuatro procesos industriales experimentaron un crecimiento acelerado en su capacidad instalada durante el último trienio de la década de los setentas, para terminar en 1980 con 482 líneas de producción, con una capacidad de procesamiento de casi 7 000 tons. por turno de ocho horas, en donde destaca el proceso de reducción, que incrementó su capacidad de producción en un 60% del tonelaje industrial correspondiente al pasar de 1,626 tons./turno a 2,715 tons./turno, por lo que la capacidad de producción de comestibles creció en un 57%.

Es importante señalar, que debido al carácter estacional de las capturas, las plantas industriales pesqueras se ven obligadas a operar algunos meses del año, por lo que el grado de utilización de la capacidad instalada es bajo. Aunado a ello existe una inadecuada localización geográfica de las plantas, lo que ocasiona desorden en las relaciones entre las fases de captura y procesamiento, con frecuentes aumentos en los costos, además de tener que enfrentar serios problemas en cuanto al abastecimiento de insumos, de manera particular de envases.

CONSUMO INTERNO DE PRODUCTOS PESQUEROS
Procesados (Miles de Tons.)

	1 9 7 7	1 9 8 0	Variación
T O T A L	50.8	112.3	121.1
Prod. Int.	49.8	107.9	116.7
Import.	1.0	4.4	340.0
Enlatado	28.5	68.2	139.3
Prod. Int.	28.4	64.6	127.5
Import.	0.1	3.6	3 500.0
Congelado	21.3	42.4	99.1
Prod. Int.	21.2	41.7	96.7
Import.	0.1	0.7	600.0
Otros	1.0	1.7	70.0
Prod. Int.	0.2	1.6	700.0
Importaciones	0.8	9.1	87.5

P U B L I C A C I O N E S : Depto. de Pesca y S.P.P., Anuario Estadístico de Comercio Exterior.

Fue debido a que durante la década de 1971-1980 el Índice de precios al consumidor de los productos pesqueros enlatados creció a una tasa media anual de 17.6%, poco variante con la de los productos alimenticios que fué de 16.5% y al del Índice general correspondiente a un 16.6%; como consecuencia el consumo de productos elaborados por habitante se duplicó al pasar de 830 gramos anuales en 1977 a 1.66 Kg. en 1980; lo que significó en los últimos años un aumento en su tasa media anual del 28.5%.

Estas cifras reflejan la escasa organización entre las fases de captura, procesamiento y comercialización de los productos industriales.

Por lo que se refiere al comercio exterior de los productos pesqueros procesados ha tenido un gran significado en la economía nacional, pues es una de las principales fuentes generadoras de divisas. En el trienio

de la década de los setentas, las exportaciones tuvieron un crecimiento del 31% en medidas de volúmen y 503% en valor. Para 1980 las exportaciones llegaron a 51,000 tons., correspondientes a 11,600 mill. de pesos; de estas exportaciones el camarón participó con el 95% en volúmen y el 97% del valor; producto que se colocó en el cuarto lugar de los productos mexicanos de exportación, superado por el petróleo, gas y café.

Sin embargo, no menos significativo ha sido la exportación de otros productos como las especies de escama fileteadas, la langosta congelada y el abulón enlatado y fileteado, para tener como resultado en 1980 una balanza comercial de productos pesqueros superavitaria, en número esta actividad tuvo una generación neta de divisas de 12,047 mill. de pesos, a pesar de que los incrementos en las importaciones han sido significativas durante el último trienio de la década.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS PROCESADOS*
Toneladas

	1970	1977	1980	Variación (%)
T O T A L	36,300	38,949	51,120	40.0
Enlatado	2,697	2,754	1,835	-32.0
Congelado	33,534	36,070	48,766	45.4
Seco-Salado	66	125	149	125.8
Harina	3		370	12 233.3

* Se excluyen pieles, agar-agar, algas marinas y otros productos no alimenticios.
F U E N T E : S.P.P., Anuario Estadística de Comercio Exterior y Depto. de Pesca.

BALANZA COMERCIAL DE LOS PRODUCTOS

PESQUEROS PROCESADOS

Millones de Pesos.

	1 9 7 0	1 9 7 7	1 9 8 0
Exportaciones	886	2 093	12 629
Importaciones	84	180	582
Balanza Com.	+802	+1 913	+12 047

* Incluye solo productos pesqueros comestibles, harina aceites.

F U E N T E : S.P.P., Anuario Estadístico de Comercio Exterior y Depto. de Pesca.

PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION E IMPORTACION
Toneladas y Millones de Pesos

	1 9 7 7		1 9 8 0	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor
EXPORTACION				
Camarón Congel.	30 062	1 600	43 500	11 328
Abulón Enlatado	1 275	267	725	343
Langosta	817	77	1 341	328
Aleta-Tiburón	12	6	133	62
Abulón-Filete	210	64	59	24
IMPORTACION				
Harina-pescado	12 328	125	27 347	320
Atún enlatado	15	1	998	80
Sard. enlatada			1 679	50
Aceite-bacalao	1 050	11	1 060	11

F U E N T E : Departamento de Pesca.

2.3.2. ACTIVIDAD SECTORIAL DE 1989 Y PRINCIPALES RESULTADOS. ³²

Durante el primer periodo de 1983-1989, las acciones desarrolladas por el Sector Pesca contribuyeron a incrementar y a diversificar la oferta de alimentos de consumo popular, de materias primas para la industria y

32.- Las cifras obtenidas en este apartado, fueron extraídas de datos estadísticos proporcionados por la S.P.P.

de productos para la exportación. A pesar de ello, no se alcanzaron las metas establecidas en el Programa Nacional de Pesca y Recursos del Mar 1984-1988 (PNPRM) en materia de producción, abasto interno y exportación de productos pesqueros, debido a la persistencia de problemas estructurales que limitaron el desenvolvimiento de las actividades pesqueras, como se explica a continuación:

CAPTURA:

En esta actividad, en la infraestructura persistió la insuficiencia para apoyar debidamente la operación de las embarcaciones, y los programas de conservación y mantenimiento de la flota no tuvieron la cobertura necesaria. En lo que corresponde a la acuicultura, su desarrollo se vio obstruido por las restricciones financieras para aumentar la infraestructura básica y dar conservación y mantenimiento a la existente, se suma escasa organización y capacitación de los productores, el uso de técnicas obsoletas para la explotación y la contaminación de esteros.

INDUSTRIALIZACION:

En este renglón los problemas a los que se enfrentaron fueron: la escasa integración y diversificación de las empresas procesadoras, el inadecuado abasto de insumos, el atraso tecnológico, la subutilización de la capacidad instalada, el incremento de los precios de los insumos y la insuficiencia de capital de trabajo para operar.

COMERCIALIZACION:

En el mercado interno, la falta de una red de frío para comercializar los productos provocó mermas en las materias primas y en el producto final, a lo que se sumó un intermediarismo excesivo, lo cual se reflejó en una relación de los márgenes de utilidad. En cuanto a la comercialización en el mercado externo, persistieron la concentración de las exportaciones en camarón congelado y la escasa diversificación de los mercados, a la que se

suma la inestabilidad de los precios internacionales y la mayor competencia.

Las limitaciones presupuestales del Gobierno Federal y las restricciones de crédito y los sectores privado y social, se acentuaron a partir de 1986, lo que obligó a reprogramar las metas de la mayoría de los programas y proyectos de mediano plazo, para incidir en la producción y en la productividad del sector.

Así, el Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994 (PND) se fijó como objetivo impulsar la generación de alimentos de origen marino ejm., la captación de divisas y el desarrollo regional equilibrado.

Por los que se estableció como estrategia la modernización de la pesca, que consiste en elevar la eficiencia productiva y continuar con la incorporación de nuevas tecnologías; promover la participación concertada de los sectores social y privado; impulsar la inversión orientada a ampliar, conservar y rehabilitar la infraestructura pesquera y concluir la liquidación del Consorcio Productos Pesqueros Mexicanos, S.A. de C.V (PROPEMEX).³³

Dentro de este marco de referencia, en el Presupuesto de Egresos de la Federación de 1989 (PEF), se establecieron las siguientes metas:

Se esperaba capturar 1,350.0 miles de tons. de diversas especies pesqueras para obtener 200.0 tons. de productos pesqueros, mediante la participación de los distintos agentes económicos, con la finalidad de aumentar la oferta de básicos de consumo popular, elevar las exportaciones del sector y coadyuvar al desarrollo de las comunidades pesqueras del país.

Con el fin de propiciar una oferta suficiente y oportuna de productos pesqueros, se procesarían dentro de la fase de industrialización 785.0 miles de tons., para

dar prioridad a los procesos de enlatado y congelado, que junto con los productos frescos, constituyeron la principal fuente del mercado interno, ya, que se comercializaron 745.0 miles de tons. y se exportaron 180.0 miles de tons., sobre todo de productos frescos y congelados.

Para el logro de los objetivos y metas, la Secretaría de Pesca, orientó su actividad a construir, conservar y equipar obras de infraestructura básica en los diferentes puertos y centros acuícolas del país, apoyó la conservación y mantenimiento de obras de infraestructura en comunidades pesqueras; así como, a introducir los servicios indispensables para el adecuado funcionamiento de la infraestructura portuaria.

Se destaca la importancia de fomentar las inversiones privadas en la actividad de la acuicultura, para lo cual la Secretaría de Pesca ajustaría el marco normativo, en virtud de su potencial para generar alimentos básicos, captar divisas y promover el desarrollo regional.

A fin de integrar la planta productiva y reducir los costos de producción en las presentaciones de productos frescos, congelados y enlatados, se continuó con la venta y transferencia de las empresas paraestatales y se impulsó el empleo de maquinaria y equipo moderno.

Con el objeto de mejorar los sistemas de acopio y abasto de productos pesqueros en el país y, de esta manera eliminar el intermediarismo excesivo, se apoyó la conclusión de la red nacional de frío; y se continuaría la exportación de los productos pesqueros con mayores ventajas comparativas.

Los resultados sectoriales para 1989 fueron los siguientes:

- La producción nacional pesquera en peso vivo en toneladas fue de 1,517,348.0 cifra menos en un 2.1% que la prevista y mayor 8.4% que la alcanzada en 1988; el

incumplimiento de la meta obedeció principalmente a las condiciones climatológicas adversas que se presentaron en el año.

- En la fase de captura, se obtuvieron 1,343,035 tons. de diversas especies, volumen ligeramente inferior a la meta (05%) y superior en 10.3% al alcanzado el año anterior; este resultado se explica por la ampliación de la infraestructura portuaria, por el incremento de las embarcaciones en operación, por la mayor productividad de las embarcaciones atuneras y sardineras, y por las acciones realizadas en años anteriores para proteger a ciertas especies (sobre todo sardina y atún).

- En la acuicultura se obtuvo una producción de 174,313 tons., que fue inferior en 12.8% al programada y en 4.2% a la alcanzada en 1988. En la cuenta pública se informa que el cumplimiento parcial de la meta se debió a las condiciones climatológicas adversas, que limitaron la operación de los centros acuícolas del país.

- Se avanzó en la ampliación de infraestructura, en la distribución de los insumos a los productores y en los programas de capacitación a productores. Se cuidó que el sector privado participara en el cultivo de especies que estaban reservadas al sector social, lo que a corto plazo reactivaría la producción de esta actividad.

- Se procesaron 783,711 tons. de materia prima, a través de la operación de 337 empresas, dicho volumen es similar al previsto y superior en 10.7% al procesado en 1988, y se obtuvieron 284,974 tons. de productos terminados. De esta producción las presentaciones de congelado y enlatado representaron el 62.0% y se integraron principalmente por especies de consumo popular; el 37.5% correspondió a harina y el 0.5% a otros productos.

- En el mercado interno se experimentó un volumen superior en 1.2% al estimado y en 6.3% al alcanzado el año anterior; dicho incremento se explica por la recuperación que sufrieron las fases de captura e industrialización de

productos pesqueros, por la ampliación y modernización de la infraestructura, por el establecimiento de centros de venta fijos en el ámbito regional y por la concentración de convenios con los productores en los períodos de mayor demanda. Como resultado, el consumo per cápita de productos pesqueros a nivel nacional se elevó a 14.9 kg., con un aumento de 1.4% respecto a 1988.

- En cuanto a la comercialización externa, se exportaron 184,864 tons. de productos pesqueros (521,388.0 miles de dólares) cifra superior en 2.7% a la programada, y se importaron 38,369 tons. (39,913.0 miles de dólares); por lo tanto, la balanza comercial registró un superavit de 481,475.0 miles de dólares que, sin embargo, fue menor en un 12% al obtenido en 1988, debido al aumento de la demanda de productos importados y al descenso de los precios internacionales del atún y del camarón (especies que en conjunto representaron el 81.2% del valor total de las exportaciones).

La Secretaría de Pesca participó en la obtención de estos resultados como se describe a continuación:

Para fortalecer la operación de la flota pesquera y elevar su productividad, se reconstruyeron las instalaciones portuarias en los puertos de Celestum, Telchac, Dzilam de Bravo y el Cuyo, en Yucatán y Vicente Guerrero, en Guerrero; se incrementó la capacidad de atraque de los muelles de Mazatlán, Sin., se dragó la dársena y el muro de atraque de Sisal, Yuc., y se repararon los rompeolas en El Cuyo, Yuc., y en Pto. Morelos, Q.R.; se realizaron obras exteriores de protección en el Pto. del Mezquital, Tam., y en el Pto. Morelos, Q.R.; y se repararon las escolleras en los puertos de Telchac y el Cuyo, Yuc.

Con el propósito de modernizar la acuicultura, se realizaron los trabajos de conservación y rehabilitación en 25 centros productivos; se equiparon 9 centros acuícolas, se distribuyeron 152,500.0 tons. de semillas, post-larvas y alevines de diversas especies a los productores; y se llevaron a cabo trabajos de dragado,

construcción de canales, apertura de bocas en sistemas lagunarios y reconstrucción de escolleras en San Francisco, Oax., Cuyutlán, Col., Boca de Talegas, Nay., Majahual-Vena de Romero, Sin., y Boca Ciega, Tam.

En lo que respecta en materia de organización y capacitación, se apoyó a 8,904 pescadores, se asesoró a 209 cooperativas y se impartieron cursos a 901 productores.

Por lo que toca a la investigación científica, se elaboraron 115 proyectos de investigación sobre biología pesquera, ambiente y tecnologías de captura, acuicultura, conservación y transformación de productos pesqueros, con el fin de consolidar la modernización de la actividad pesquera nacional.

En conclusión, se dirá que la actividad pesquera en 1989 se recuperó como resultado de la participación conjunta de los sectores público, privado y social; ello contribuyó a aumentar la oferta de productos pesqueros para el consumo popular, a promover la generación de divisas y fortalecer el desarrollo regional, conforme a las prioridades establecidas en el Plan Nacional de Desarrollo y en el Presupuesto de Egresos de la Federación.

Con respecto a las estrategias de gasto, éste fue empleado de la siguiente manera:

De 1983 a 1988, el gasto pragmático del Sector Pesca se empleó principalmente para financiar los programas de captura, acuicultura, industrialización y comercialización, los cuales absorbieron en conjunto el 86.3% de los recursos ejercidos en ese período; en cuanto al gasto no asignable a programas, se destinó en su mayor parte al pago del servicio de la deuda de las empresas paraestatales.

Por lo que respecta a los componentes del gasto pragmático, el gasto corriente se ajustó a los niveles estrictamente necesarios para la adecuada administración

y operación de la infraestructura y de las empresas paraestatales; por otra parte, el gasto de capital permitió incrementar la capacidad productiva y modernizar las principales líneas de producción para el abasto interno y la exportación.

Las transferencias otorgadas a las empresas de control directo e indirecto, como proporción del gasto pragmático, se redujeron de 17.3% en 1983, a 10.2% en 1988, ello fue resultado del proceso de reestructuración de la entidad paraestatal PROPEMEX, de la venta de acciones de la mayoría de las empresas de control indirecto y de la aplicación de los convenios de asunción de pasivos concentrados con el Gobierno Federal.

En el presupuesto de Egresos de la Federación de 1989 se asignó al sector un gasto pragmático de 1,121,073.0 mill. de pesos a fin de cumplir los objetivos prioritarios de elevar la oferta de alimentos, generar empleos y divisas, y fortalecer el desarrollo regional. De ese monto, 1,094,429.0 mill. de pesos se destinarían al gasto corriente, para apoyar la adecuada administración y operación de la infraestructura y de la planta productiva; los 26,644.0 mill. de pesos correspondientes al gasto de capital se emplearían para ampliar la capacidad productiva, fomentar el uso de nueva tecnología y aprovechar con mayor eficiencia los recursos pesqueros del país.

Del gasto pragmático total, la Secretaría de Pesca dispondría de 87,302.0 mill. de pesos, que se utilizarían para emplear, conservar y rehabilitar la infraestructura portuaria y acuícola; impulsar la investigación y la tecnología y fomentar la organización y capacitación de los productores.

Las entidades de control indirecto ejercerían un gasto pragmático de 1,033,771.0 mill. de pesos que emplearían para impulsar la captura, industrialización, comercialización y exportación de productos pesqueros mientras concluía su desincorporación.

Además, a fin de sanear su situación financiera, se reducirían las transferencias y aplicación de convenios de asunción de pasivos.³⁴

Al finalizar 1989, el sector había ejercido un gasto pragmático de 979,568.0 mill. de pesos, que fue inferior en 12.6% al presupuestado como consecuencia de la reestructuración de las empresas de control indirecto y la cancelación de algunos proyectos de preinversión y eventos de promoción pesquera. De esos recursos, 950,176.0 mill. de pesos correspondieron a gasto corriente y 29,392.0 mill. de pesos a gasto de inversión.

La Secretaría de Pesca erogó un gasto directo de 117,417 mill. de pesos que superó en 34.5% al presupuestado. La variación se explica por el aumento (34.7%) que registró el gasto corriente (91,818.0 mill. de pesos) ante la necesidad de cubrir los aumentos salariales autorizados en el año y de adquirir los insumos básicos para mantener en operación la infraestructura acuícola; y por el incremento (24.9%) del gasto de capital (25,599.0 mill. de pesos), que se utilizó para concluir los proyectos de infraestructura con avances significativos, adquirir maquinaria y equipo, y atender los daños que sufrió la infraestructura a causa del huracán "Gilberto".

El gasto ejercido por la Secretaría de Pesca en sus cinco programas sustantivos fue de 64,532.0 mill. de pesos, cifra que superó en 33.5% al previsto; los recursos adicionales se emplearon para apoyar la modernización de los procesos productivos y para estimular la participación de los productores en las actividades del sector.

Por lo que respecta a las entidades paraestatales de control indirecto, ejercieron un gasto pragmático de 862,151.0 mill. de pesos, que fué inferior en 16.6% al presupuestado como consecuencia de la reestructuración operativa y financiera del consorcio paraestatal PROPEMEX, de la canalización de algunos proyectos de

34.-

Es decir, se establecerían convenios con nuestros países acreedores para asumir responsabilidades de pago de la deuda contraída con ellos.

preinversión y de la suspensión de eventos de promoción y organización a cargo del Fideicomiso Fondo Nacional para el Desarrollo Pesquero (FONDEPESCA).

2.4 DESAPARICION DEL SISTEMA INSTITUCIONAL DEL SECTOR.

2.4.1. CREACION Y LIQUIDACION DEL BANCO NACIONAL PESQUERO Y PORTUARIO S.N.C.

La creación del Banco Nacional Pesquero y Portuario no fué un caso fortuito, sino una urgente necesidad para impulsar y transformar significativamente el trabajo y la producción que se genera en las costas. Es un esfuerzo para establecer estrategias de desarrollo para modernizar el sector.

Ha sido una preocupación constante desde varias décadas:

- Tener salidas funcionales al mar y la competitividad en el comercio internacional.
- Hacer uso racional de los recursos naturales con que contamos. Tanto en la captura como en el aprovechamiento de más y mejores técnicas industriales, que doten de una nutritiva alimentación a la población general.
- Organizar y modernizar nuestra flota pesquera y al sector social en general.

Los objetivos que se fijó el Banco y las metas que quiso alcanzar en su futuro (Exposición de Motivos, Ley

Organica y Estatutos), los canalizó a través de un instrumento de crédito ágil y eficiente que permitiera la promoción y financiamiento de las actividades: pesqueras, portuarias y navieras del país, además de contar con asistencia técnica especializada en la materia.

Tal fué la concepción del Banco Nacional Pesquero y Portuario S.N.C., Institución de Banca Múltiple destinada a apoyar con recursos financieros las actividades antes mencionadas.

Lo cual fue un desafío en materia de política económica, dentro de las circunstancias político-económicas por la que ha atravesado en la última década el país, donde todo presupuesto debe ser racionalizado y ha de acudir a un mayor esfuerzo para la creación de programas que verdaderamente coadyuven al desarrollo del país.

Lo antes apuntado, significa una reorientación profunda y moderna de los sectores económicos básicos que exigen una red distributiva financiera y comercial en la explotación de los recursos pesqueros intermediarios onerosos e innecesarios, fenómeno que se ha instalado desde la época posrevolucionaria y por lo tanto es motivo de preocupación. Por ello, el 30 de diciembre de 1935 se autoriza al ejecutivo de la Unión, General Lázaro Cárdenas, entregar el fideicomiso al Banco Nacional Hipotecario Urbano y de obras Públicas, el financiamiento para la creación de un fondo que se llamaría "FOMENTO INDUSTRIAL", que es el primer antecedente de la formación de esta institución bancaria. Posteriormente se convertiría en la Banco Nacional Obrero de Fomento Industrial por decreto presidencial en materia de crédito, el 31 de Diciembre de 1936, con los siguientes objetivos:

- 1.- Efectuar operaciones de crédito con las sociedades cooperativas constituidas conforme a la ley.

- 2.- Efectuar operaciones de crédito con las Uniones de Crédito Popular.
- 3.- Actuar como fiduciario con respecto de los bienes y derechos que pertenezcan al Gobierno Federal, a los Estados y Territorios, a las sociedades y Uniones antes mencionadas, a los particulares y principalmente:
 - a) A través de la organización, la invitación y administración de empresas industriales de control obrero cuando así lo encargue el Ejecutivo Federal.
 - b) A través de la organización y administración de empresas para la industrialización de los productores ejidales, cuando sea necesario para el mejor desarrollo de la economía nacional.

El Banco y la Ley serían modificadas en el régimen del Gral. Manuel Avila Camacho, donde por decreto de Ley se crea el Banco Nacional de Fomento Cooperativo con lo que se abrogan y se derogan las disposiciones anteriores y a la Institución llamada Banco Nacional Obrero y de Fomento Industrial.

El nuevo organismo crediticio tenía como objetivos, entre otros los siguientes:

- 1.- Efectuar con las Sociedades Cooperativas y Uniones de Crédito Popular constituidas conforme a la Ley, operaciones de descuento, aval, préstamos de habilitación avío, refaccionario e hipotecarios y en especial de operaciones activas de crédito, excepto las propias de los bancos de capitalización.
- 2.- Coadyuvar al fomento y desarrollo de las pequeña y mediana industria del país, a cuyo

efecto podrá realizar también con personas físicas pertenecientes al grupo comunmente con el nombre de artesanos y sociedades distintas de las cooperativas y uniones de crédito popular, excepto las de capitalización, siempre que dichas sociedades tengan capital menor de \$250,000.00.

3.- Cuando así lo acuerden previamente con el propio Banco, actuar como agente de las cooperativas, uniones de crédito popular, pequeños y medianos industriales, artesanos; así como:

a) Para la compra de los elementos que unas y otras necesitan para la explotación, y

b) Para la venta de sus productos.

4.- Adquirir para su venta o alquiler la maquinaria, equipo y demás elementos que necesitan para la explotación pesquera, destinada a las personas que se refieren las fracciones 1 y 2 antes citadas.

Dicha entidad crediticia cumplió una función importante en el fomento de las actividades económicas del país, pero ante la perspectiva actual era preciso transformarla, intensificar e invocar acciones y compromisos, para impedir que el proceso de crecimiento sin suficiente desarrollo social, pudiera inhibir asimismo el avance en la generación de empleo, la mejoría en la alimentación de los habitantes, el establecimiento de adecuados puertos y la reorganización de la flota pesquera que exige técnicas e instrumentos modernos de captura.

Con motivo de introducir menos disparidades entre los distintos grupos de interés y regiones del país, se decreta la Ley Orgánica del Banco Nacional Pesquero y Portuario, S.A. de C.V., a través de lo cual se cambia la

denominación de Banco Nacional de Fomento Cooperativo, S.A., así como objeto y organización. Y, cuya función principal será la de lograr un desarrollo integral de la explotación pesquera, que debe contar con seguras instalaciones portuarias e industrias complementarias, provistas de las embarcaciones requeridas para su actividad. Al mismo tiempo, esta estrategia de desarrollo regional permitiría racionalizar la localización económica de las actividades productivas y una mejor distribución geográfica de empleo y la riqueza.

Con la publicación de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, se sentaron las bases estructurales de un nuevo sistema bancario y es en donde se prevé el establecimiento de la banca de desarrollo, con esa denominación legal y en contraposición con las Instituciones de Banca Múltiple, son las herederas y continuadoras de la banca antes privada.³⁵

Es el art. 31 de esta Ley el que dá las atribuciones genéricas de todas las instituciones de crédito pero les agrega la atención a sectores específicos de la economía nacional, y determina objetivos y funciones que tienen éstas con las modalidades y excepciones que son señaladas por sus respectivas leyes orgánicas. Finalmente este artículo otorga a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, atribuciones para dictar lineamientos y establecer medidas y mecanismos que procuren un mejor aprovechamiento y la canalización más adecuada de los recursos de estas instituciones en consideración con los planes coordinados de financiamiento entre estas instituciones, las organizaciones nacionales auxiliares de crédito, los fondos y fideicomiso públicos de fomento y las instituciones de Banca Múltiple.

Así, la Nueva Ley Orgánica del Banco Nacional Pesquero y Portuario, se deriva de las propias disposiciones de la Ley Reglamentaria del Servicio Público de Banca y Crédito, la cual hace especial mención a los

35.- La Nacionalización de la Banca es anunciada por el Presidente de México, en ese entonces Lic. José López Portillo, en su último Informe de Gobierno, el 13 de Septiembre de 1986.

campos de acción del banco en tres tipos de actividades que son: Pesqueras, Portuarias y Navieras.

Con esta ley se pretendía incorporar dicha institución al sistema bancario general del país, dotada de flexibilidad y autonomía de gestión; el apoyo al patrimonio de los acreditados así como a su capacidad administrativa y financiera; la prioridad del sector pesquero dentro de la economía nacional; la calidad que se le da al Banco como agente financiero del Gobierno Federal para el crecimiento sostenido proveniente de recursos propios que eviten la inflación y la dependencia económica del exterior; se procura la reducción en materia externa, del desequilibrio en cuenta corriente para racionalizar la deuda externa.

Así, BANPESCA aparece como una institución de crédito que buscaría un desarrollo integral del sector pesquero nacional, e instalarlo dentro de un lugar prioritario dentro de la economía nacional.

Sin embargo la irresponsabilidad de sus administradores conyevó a BANPESCA a la quiebra, ya que informes confidenciales dejan claro que la institución desembolsó crédito, en moneda nacional y en dólares, sin las garantías marcadas por la ley.

En diciembre de 1989, la Cámara de Diputados discutió los pormenores de una solicitud para autorizar los términos de la quiebra técnica y liquidación de PANPESCA. Sin embargo desde junio de 1988 se había puesto en marcha un programa de cambio estructural de la institución bancaria, cuyo principal objetivo era el de vender su cartera de créditos a los bancos comerciales mexicanos.

Según las investigaciones realizadas por legisladores de la oposición, fue irregular el otorgamiento de créditos a pesar de que BANPESCA estaba a un paso de la quiebra.

Los siguiente son sólo algunos ejemplos de este tipo

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

de créditos:³⁶

- A la Cooperativa La Guadalupana se le otorgó 1,623 mills. de pesos como crédito de avío y refaccionarios, sin garantía.
- A la Cooperativa Alfonso Calderón se trasladaron 654 mills. de pesos bajo promesa de hipoteca.
- A la Santa Ma. se le autorizaron préstamos por 258 mills. de pesos con promesa de garantía.
- A Juan Manuel de Ballereza, persona física, bajo promesa de hipoteca obtuvo préstamos por 481 mills. de pesos.
- Al Plan Global de Desarrollo, sin otra razón social, se le autorizaron 700 mills. de pesos en créditos de avío y refaccionarios y sin garantía.
- A los acuacultores del norte de Sinaloa les prestaron 1,205 mills. de pesos y sólo dejaron como garantía facturas de objetos con un valor apenas superior a los 260 mills. de pesos.
- A la Sociedad Cooperativa de Producción Pesquera, se le otorgaron 33 mills. de pesos, pero integrados los intereses vencidos, la deuda ascendía a 103 mills. de pesos.

Estos datos forman parte del balance del 31 de mayo de 1988 y en todos los casos se consideran créditos con responsabilidades pendientes.

36.-

Sánchez, Jesús y Vázquez, Saul; "Investigación a Fondo Sobre Irregularidades y Abultado Fraude en la Quiebra de Banpesca", El Financiero, México, Viernes 16 de Febrero de 1990, p. 6.

También hubo desembolso en dólares y entre éstos sobresalen 4 cooperativas: Marítima El Dorado, Sociedad cooperativa de producción 200 Millas, actualmente inexistente, Sociedad Cooperativa Huracán Oliva y Sociedad Cooperativa Andrés Rivera, a las que se les prestaron 17 mills. de dólares y cuyas carteras están vencidas, es decir no han pagado.

En los archivos de la matriz de BANPESCA se detectó que a la empresa Atunidos S.A., se le prestaron seis millones de dólares, sin que a la fecha se hayan recuperado estos créditos.

Al Instituto Nicaragüense de Pesca se le prestó 1,700 millones de dólares, sin que se le precisen las razones para autorizar este préstamo.

Así, a pesar de que ya se afinaba la transferencia de la cartera vencida del Banco a instituciones nacionales de crédito como Banamex y Bancomer, y también a pesar de que se notaban graves situaciones para atender la demanda de créditos, se autorizaron dos préstamos a las empresas Pesca de Colima y Pescado de Chiapas, a la primera por 5,135 mills. de pesos y a la segunda por 470 mills. de pesos.

Sin embargo, los contratos de esas empresas consideraban para Pescado de Colima un total de 11,500 mills. de pesos y a Pescado de Chiapas 10,600 mills. de pesos.

Desde entonces se estableció que BANPESCA continuaría atendiendo transitoriamente las solicitudes de crédito únicamente con recursos provenientes de su recuperación de cartera.

Pero también llegó al acuerdo para adoptar las medidas necesarias para acelerar los trámites en la venta o descuento de la cartera de crédito del Banco a las instituciones crediticias comerciales.

2.4.2.

RESULTADOS DE OPERACION DE PRODUCTOS PESQUEROS MEXICANOS.³⁷

El proceso productivo y la comercialización de la producción encuentra su punto débil en la crónica escasez de capital de trabajo, que siendo positivos en algunas empresas es insuficiente en relación a la planta industrial y ante la tendencia generalizada al aumento de costos y gastos de operación. Para el primer semestre de 1987, se presenta un déficit de capital por 22,782 mills. de pesos que se distribuyen de la siguiente manera:

- 1.- Imposibilidad en la contratación de nuevos créditos por 8,280.9 millones de pesos con BANPESCA.
- 2.- Cuentas por cobrar a DICONSA E IMPECSA por 3,567 mills. de pesos, los que durante el semestre permanecieron vencidos con un período de cobro de 103 días, 43 más del promedio establecido en el compromiso.
- 3.- Suspensión temporal en la ministración de recursos fiscales aportados por el Gobierno Federal.
- 4.- Gasto de 4,498 mills. de pesos por encima de las previsiones por efectos inflacionarios, toda vez que el gasto semestral fue previsto con un índice inflacionario de 31.0%, en tanto que el ejercido se realizó con el 54.9%.
- 5.- Ingresos menores en 5,784 mills. de pesos por no haber contado con la autorización de precios en monto y oportunidad requeridos.

El monto de estas variables ascendió a 23,782 mills. de pesos los que de haber dispuesto, hubieran permitido retener la totalidad de las capturas de la flota asociada, y facilitado rebasar la meta de sardina y avanzar mayoritariamente en la escama.

Cabe señalar que debido a la disolución y liquidación de la filial Productos Pesqueros Atún Mex., S.A. de C.V., los cuatro atuneros que se tenían en operación bajo contrato colectivo de trabajo, serán puestos a la venta, con lo cual quedaban solamente 2 sardineros propiedad de Productos Pesqueros de Matancitas, S.A. de C.V.

Por la falta de propiedad de trabajo y/o un bajo grado de liquidez a la que se ha hecho referencia, la planta industrial fué incapaz en retener al 100% las capturas de los asociantes quienes vendieron a terceros con el propósito de contar con recursos suficientes para asegurar la continuidad en su operación extractiva, así como para adquirir de terceros los volúmenes previstos.

Por lo que se refiere a compras, el renglón más importante dentro de este rubro, corresponde a la sardina, que alcanzó 44,557 tons., 65 y 56% en relación a la meta original y a la modificación del período respectivamente, porcentaje que rebasó en un 11% a lo logrado al mismo período anterior.

En el caso del atún, nuestra planta industrial fué incapaz de adquirir el volumen pronosticado, además de la carencia de recursos, al nivel de precio previsto, por el hecho de que los armadores privados vendieron a precio internacional que fué superior en más de 300 mil pesos por tonelada, desventaja insalvable por sus dos vertientes de precio original y del diferencial.

En maquila se procesaron 556 tons., 63% de la meta original y modificada al período y representa un 59% en relación a lo logrado el año anterior, todo ello como consecuencia de haber dejado de operar las dos plantas camaroneras en la Cd. del Carmen, Camp.

Por lo que se refiere a la recepción de materia prima en las plantas industriales, se tuvo una recepción total de 59,492 tons., 48 y 50% en relación a la meta original y modificada al período; el total representa respecto al año anterior un 88%.

En cuanto a la industrialización, las plantas industriales procesaron al primer semestre de 1987 31,442 tons., correspondientes al 51 y 52% de la meta original y modificada al período respectivamente, así como del 89% en relación a lo alcanzado al mismo período del año anterior.

En el programa de enlatados se lograron 17,207 tons., 42 y 45% de la meta original y modificada al período y con el 87% en relación a lo logrado el año anterior; la producción más importante en el programa de enlatado es la sardina, el cual obtuvo un 31% más de lo logrado en el año anterior.

RECEPCION DE MATERIA PRIMA EN LA PLANTA INDUSTRIAL
(TONELADAS)

CONCEPTO	META AL PERIODO		ALCANZADA	% MOD.		ALCANZADA	
	ORIGINAL	MODIFICADA		ORIG.	MOD.	AÑO ANT.	%
RECEPCION	123,648	119,192	59,492	48	50	67,927	88
CAPTURA	1,877	1,877	3,962	211	211	6,827	
SARDINA			3,328			4,994	67
TUNIDOS	1,650	1,650	482	29	29	1,623	30
ESCAMA	184	184	144	78	78	190	76
TIB. Y CAZON	43	43	8	19	19	20	40
COMPRAS A ASOC. Y TERCEROS	120,890	116,434	59,974	45	47	60,151	91
SARDINA	68,998	79,015	44,557	65	56	40,151	111
ANCHOVETA	1,053	3,483	84	8	2		
TUNIDOS	30,198	13,295	3,793	13	29	14,970	25
ESCAMA	14,432	14,432	4,795	33	33	3,757	128
OTROS	6,209	6,209	1,745	28	28	1,273	137
HAQUILA	881	881	556	63	63	949	59

Para el programa de congelado, se alcanzaron 1,596 tons., 23% de la meta original y modificada al período con 92% en relación al año anterior.

Se lograron comercializar 43,785 tons. que representan el 54 y 58% de la meta original y modificada al período y representa un 81% en relación al ejercicio del año anterior.

Para el mercado interno se comercializaron 31,906 tons., 51 y 56% de la meta original y modificada al período respectivamente; asimismo representa el 80% en relación a lo comercializado dentro del mismo período del año anterior.

El renglón más importante está comprendido por el programa de enlatado, donde la sardina y el atún son los dos productos principales de desarrollo.

Para el mercado externo, se comercializaron 11,879 tons., 63 y 67% de la meta original y modificada respectivamente, donde el renglón más importante es el congelado de camarón.

A partir de abril del semestre en cuestión, las plantas enlatadoras dejaron de vender directamente en el ámbito de su localidad y renglón, para quedar como responsable directa de esta función Refrigeradora de Tepepan, única comercializadora de acción en su totalidad.

El gasto presupuestario del Consorcio demostró un comportamiento dinámico a partir del incremento en los precios de insumos que requiere la actividad productiva, así como de los materiales y suministros y servicios de apoyo, necesarios para cristalizar los esfuerzos productivos.

El gasto ejercido en este programa se centró en apoyar las actividades productivas del Consorcio, a través de la gestión administrativa que emprende cada una de las empresas filiales y de la propia empresa Tenedora de Acciones.

El programa de planeación, cuya finalidad, a similitud del anterior, es la mayor gestión administrativa y operativa de empresas filiales, a través de una planeación, programación, presupuestación y evaluación a nivel corporativo de las acciones que se desarrollan.

El gasto ejercido en el programa de comercialización

ascendió a 197,792 mills. de pesos, el 63% de avance con respecto a los 315,901 mills. del presupuesto anual autorizado para este programa, el gasto corriente representó un ejercicio de 197,523 mills. de pesos, de los cuales 172,201 correspondieron al rubro de exportación, mismos que corresponden en gran parte a los gastos que ha realizado la filial Ocean Garden Products, Inc. en dólares, y se integra así:

CONCEPTO	EJERCIDO			% DEL CAPITAL	
	TOTAL	CORRIENTE	CAPITAL	CORRIENTE	CAPITAL
R3-00 COMERCIALIZACION	197,742	197,523	269	99	1
R3-01 Frescos y enhielados p/mer. int.	129	129	100		
R3-02 Transformados p/mer. int.	25,502	25,193	9	99	1
R3-03 Exportación	172,461	172,201	260	99	1

Como se puede observar, las erogaciones en los programas de industrialización y comercialización presentan comportamientos de la misma tendencia, en sus proporciones, a las observadas en lo referente a las cuantitativas.

Por lo que se refiere a las transferencias del Gobierno Federal en el período, alcanzaron un monto total de 10,048.4 mills. de pesos equivalente a una reducción de 6%. Las transferencias representan poco más del 1% de los ingresos del período; se muestra en el siguiente cuadro:

C O N C E P T O	PRESUPUESTO COMPROMETIDO	EJERCIDO	% AUMENTO O DISMINUCION
TRANSFERENCIAS DEL GOBIERNO FEDERAL	10,700.0	10,048.4	(6)
PARA GASTO CORRIENTE	6,917.1	6,617.1	(4)
PARA INVERSION FISICA	3,380.1	3,053.2	(10)
PARA INVERSION FINAN- CIERA	402.8	378.1	(6)

Los financiamientos por 301,615.5 mills. de pesos muestran un incremento del 162% a créditos externos ya que las filiales nacionales solo han ejercido 79.7 mills. de pesos, que no son significativos, ni en el contexto de lo obtenido ni en comparación con los 8,360.6 mills. de presupuestados originalmente, por lo que se dejó de obtener 8,280.9 mills. de pesos de estos recursos, que de haberse recibido durante este período hubiesen mejorado significativamente la operación de las empresas filiales en la atención del mercado nacional.

Por lo que se refiere a los financiamientos externos, originados, exclusivamente por la operación de la filial Ocean Garden, se observa una recepción total de 301,531,8 mills. de pesos, el 182% de lo originado presupuestado. De una manera global los ingresos por financiamiento contribuyeron con el 48% al total obtenido que se muestra en el siguiente cuadro:

C O N C E P T O	PRESUPUESTO COMPROMETIDO	EJERCIDO	% AUMENTO O (DISMINUCIO)
INGRESOS DERIVADOS DE FINANCIAMIENTO	115,105.5	301,611.5	162
INTERNOS	8,360.6	79.8	(99)
EXTERNOS	106,744.9	301,531.8	182

En cuanto a egresos autorizados al Consorcio se refiere, en el período comprendido del 19 de enero al 30 de junio fueron 376,332,7 mills. de pesos, más una disponibilidad presupuestal de 4,883.1 mills. de pesos, lo cual suma 381,215.8 mills. de pesos que fueron consignados en el total de recursos esperados.

Los egresos se distribuyeron de la siguiente manera: gasto corriente de operación 169,948.4 mills. de pesos, que representan el 45% del total de egresos; para inversión física se presupuestaron 3,463.5; para inversión financiera 402,8 mills., no son significativas en el monto total; en operaciones ajenas se estimaron 19,918.3 mills. equivalente al 5% y amortización de la deuda se estimaron 182,599.7 mills. de pesos, que representan el 49% de los egresos presupuestados durante del período.

C O N C E P T O	PRESUPUESTO COMPROMETIDO	EJERCIDO	% AUMENTO (DISMINUCION)
EGRESOS TOTALES	376,332.7	635,696.6	69
GASTOS CORRIENTES DE OPERACION	169,948.4	184,900.3	9
SERV. PERSONALES	11,363.9	13,469.6	18
MATERIALES Y SU- MINISTROS	134,345.3	144,180.0	7
SERV. GENERALES	17,038.5	20,385.9	20
INTERESES COMI- SIONES Y GASTOS DE LA DEUDA	7,200.7	6,864.8	(5)

INTERNOS	6,074.9	4,961.6	(18)
EXTERNOS	1,125.8	1,903.2	69

Se han realizado inversiones por 1,330.4 mills. de pesos de los cuales corresponden 952.3 mills. a inversión física; el 72% menor a lo programado en el renglón; 378,1 mills. corresponden a inversión financiera, el 6% menos de lo estimado para el período, y se muestra en el siguiente cuadro:

C O N C E P T O	PRESUPUESTO COMPROMETIDO	EJERCIDO	% AUMENTO O (DISMINUCION)
INVERSION TOTAL	3,866.3	1,330.4	(66)
FISICA	3,463.5	952.3	(72)
FINANCIERA	402.8	378.1	(6)

En el rubro de amortización de la deuda el monto obtenido en el período fué de 338,156.4 mills. de peso , distribuidos de la siguiente manera, 5,032.4 de interna y 383,124.0 de externa, lo que representa el 113% sobre la amortización esperada en el período, y una amortización de la deuda interna menor en un 14% a la programada y un incremento del 117% en las amortizaciones de créditos externos de la filial Ocean Garden.

En conclusión, se define que a partir de el primer semestre de 1987 se empezaron a cristalizar las grandes deficiencias que se venían operando en el consorcio Productos Pesqueros Mexicanos que hicieron que difícilmente se pudiera superar, ya que la política de trabajo para las filiales fué de protectora y sin ningún control en las actividades de éstas. Sumado a ello, se esperaba que las empresas filiales pudieran generar sus propios recursos en su operación, con lo cual pudieran referenciar en primer término, con mayor claridad, si el uso de los bienes de capital se hacía con la rentabilidad necesaria dado el entorno económico actual, o en segunda referencia si los precios de venta no eran suficientes para absorber el impacto inflacionario en el valor original de los activos reexpresados por la vía de la depreciación complementaria, lo cual constituyó un

problema estructural que se quiso eliminar a través del incremento en el precio de venta, así como el gasto administrativo que fué desproporcionado para el volumen manejado, ya que en su conjunto se convirtió en un tablero de control respecto de la participación de cada empresa filial en la generación de utilidades o pérdidas.

Todo ello contribuyó a la desaparición gradual de algunas de las filiales, en una primera instancia, para terminar con la liquidación del consorcio en 1989, y con ello la desaparición de la mayor representación del sector paraestatal dentro del sector.

2.5. PROBLEMATICA A LA QUE SE ENFRENTA LA INDUSTRIA PESQUERA

Durante la década de los 70s., la actividad pesquera fue una de las más dinámicas dentro de la economía nacional; ya que su producto interno bruto creció a una tasa promedio anual de 8.8%. Sobre todo, se palpó de manera más clara durante el último trienio de la década. Sin embargo, este dinamismo se sustentó por una mayor explotación de las especies pesqueras de alto valor comercial internacional, como es el caso del atún y el camarón principalmente.

No obstante, el desenvolvimiento de esta actividad ha sufrido serios problemas estructurales, entre los que se encuentran: deficiencia en la integración del aparato productivo, insuficiencia de infraestructura portuaria, de equipo e instalaciones portuarias, ignorancia del potencial de recursos pesqueros, la dispersión y heterogeneidad de la planta industrial falta de integración de las plantas paraestatales y la existencia de patrones tecnológicos atrasados.

Si bien es cierto que para la evolución del desarrollo pesquero hay que tomar en cuenta la

transformación del producto fresco que es por naturaleza perecedero, almacenamiento, transformación y comercialización del mismo; existen factores de tipo geográfico, social y político que hay que considerar para un desarrollo de tipo industrial.

La industria debe de saber tanto de calidad, como la cantidad de la materia prima con que cuenta, es decir realizar un inventario de los recursos pesqueros; éste es el primer paso en el proceso de transformación, posteriormente se prosigue con una localización de la industria. Aquí el factor geográfico realiza un papel muy importante, ya que no sólo se refiere a la localización de la pesquería, sino también al lugar de la planta procesadora, para lo cual participan otras circunstancias, dentro de lo cual la más importante es: la economía. Es aquí donde el Estado se ve involucrado. Es necesaria la construcción de infraestructura idónea y suficiente para poder llegar al recurso: caminos, electricidad, aguas, etc. Esta actividad por esencia es costosa y no debe de influir sobre los costos de producción por el encarecimiento subsecuente del producto terminado.

La inadecuada localización de plantas pesqueras, es uno de los principales problemas para obtener resultados aceptables a corto, mediano y largo plazo. Es así como en el pasado se han llevado a cabo obras que no llegaron a su fin por no haber tomado en cuenta la topografía de cada renglón y la disponibilidad de servicios. La actividad industrial debe contemplarse, desde el punto de vista nacional y escoger la localización que esté más acorde con las condiciones socio-económicas del país; una vez determinada esta situación, deben de jugar un papel primordial las condiciones técnicas de una buena planta industrial, como son disponibilidad de agua suficiente, electricidad, ubicación de drenaje, aprovechamiento de desperdicios, contaminación ambiental, etc.

La planeación de un eficiente uso o tipo de industrialización de los productos pesqueros, como se mencionó depende de diversos factores; sin embargo dos de los aspectos primordiales son:

2.5.1. ASPECTOS TECNOLOGICOS

- a) Tipo de la materia prima disponible (pescado magro o raso, etc.), magnitud de los recursos, método de pesca y periodicidad de la misma, duración del viaje de pesca magnitud de la producción anual y diaria.
- b) Conocimiento de los métodos de transporte a la planta así como determinar el tiempo de entrega.
- c) Almacenamiento del producto antes de su procesamiento.
- d) Estudiar las características particulares de cada especie (longitud, altura, espesor y rango de las tallas, longitud sin cabeza y cola, consistencia y estructura de las espinas.
- e) Conocimiento del mejor o mejores métodos para su aprovechamiento (producto fresco, ahumado, seco-salado, etc.).
- f) Conocimiento del tratamiento previo a la elaboración del producto.
- g) Orientar sobre utilización final por el consumidor y conocimiento de la distancia a los centros de consumo.
- h) Conocimiento de la necesidad de máquinas separadoras o clasificadoras.

Todos estos datos y características permitirían definir la magnitud de las instalaciones y equipos, al igual se determinarían los métodos de las inversiones, asimismo las etapas y los pasos necesarios en las operaciones.

2.5.2. ASPECTOS ECONOMICOS:

- a) Determinar los costos económicos de producción.
- b) Estudios de mercados y precios.
- c) Inversiones y redituabilidad de las mismas.

En base a todo un estudio de factibilidad del proyecto de industrialización de los productos pesqueros que contemple la disponibilidad de materia prima y la existencia de otros factores condiciones del desarrollo, se llegará a la demostración de la rentabilidad y viabilidad económica de una inversión.

Desde el momento que se pasa por alto el análisis de estos aspectos, se cae en problemas como los que se mencionaron al principio; los cuales se han agravado en los últimos años por sucesos coyunturales como la escasez de recursos financieros, la necesidad de importar refacciones o herramientas, la elevada deuda del sector paraestatal y los incrementos en los costos de operación e inversión.

La construcción de infraestructura portuaria e instalaciones pesqueras, la carencia de artes de pesca y avituallamiento para las embarcaciones y la falta de recursos para atender la reparación y mantenimiento de la flota pesquera, son algunas de las dificultades más significativas dentro de la fase de captura.

Dentro de la acuicultura, la contaminación de algunos esteros, las irregularidades de tenencia de la tierra y el escaso impulso a la construcción de piscifactorías, constituye la problemática a superar en el sector.

La falta en la integración de la planta productiva, el retraso en la modernización de ciertas líneas de proceso, la parálisis en la terminación de obras con un significativo grado de avance, y la escasez de recursos para adquirir e instalar la maquinaria y equipo moderno constituyen un problema, para atender con eficiencia los programas de conservación y mantenimiento.

En cuanto a la comercialización se refiere está limitada ya que no cuenta con una red de frío eficiente, sumado a ello esta el incremento de los precios de los insumos necesarios para introducir los productos pesqueros en el mercado. En tanto que las exportaciones se encuentran concentradas en ciertas especies caracterizadas por su alto valor comercial, como en el caso del camarón.

En general dos son los problemas principales que había de enfrentar: por una parte la escasez de recursos financieros que ha limitado la compra de materia prima e insumos necesarios para la producción, particularmente el envase de hojalata, lo que repercutió para considerar el aumento en el precio del producto en el mercado.

Esta situación ha afectado de manera más sensible a la estructura de los costos del enlatado de la sardina, por su presentación en forma ovalada, pues la sustitución del envase de hojalata por la forma circular traería como consecuencia cambiar la maquinaria y el equipo que funciona actualmente, lo cual representaría una fuerte erogación.

2.5.3. NECESIDAD DE FINANCIAMIENTO EXTERNO

El rápido crecimiento del sector industrial durante la década de los setentas se vio afectado por fenómenos que evolucionaron desde las políticas de crecimiento aplicadas a partir de 1940; los cuales, se transformaron

en factores que obstaculizan el desarrollo que dote de mínimos de bienestar social, ejemplo de ello son: las altas tasas de crecimiento demográfico que llegarón a 3.6% (una de las más altas del mundo), la concentración económica y urbana en el Valle de México y en ciudades como Guadalajara y Monterrey, una industria sobreprotegida y poco competitiva y una agricultura de bajos rendimientos, desequilibrios en el reparto de la riqueza y tasas de desempleo y subempleo crecientes.

Este proceso inflacionario de la economía trajo consigo la reducción de mercados internos y externos, la destrucción del ahorro e inhibición de la inversión, o bien, distorsionar la asignación de recursos y generar fuertes fricciones sociales y presiones externas; por lo cual se hizo evidente la desigualdad del desarrollo de los sectores y subsectores de la producción.

Por otra parte, la creciente competencia y el proteccionismo en el comercio internacional han conyevado a la reubicación de procesos industriales y del traslado de plantas completas de un país a otro, con el fin de abaratar costos y ser más competitivos.

Este desmembramiento de procesos industriales que se lleva a cabo de las naciones ricas hacia aquellas en vías de desarrollo no sólo busca la reducción de costos de la mano de obra sino también, en infraestructura, transporte, servicios públicos, e insumos y partes. Al igual, trata de conseguir en las áreas receptoras de inversión extranjera, estímulos fiscales y crediticios, y sobre todo facilidad de acceso al mercado.

En fin, la opción de reubicar internacionalmente procesos se basa según la dotación relativa de factores productivos en las economías desarrolladas; es decir, el aprovechamiento de recursos materiales, mano de obra, tecnología, etc.

Esta tendencia experimentada por el proceso de industrialización y por el comercio mundial durante la

última década ha fomentado la División Internacional del Trabajo, principalmente a través de la producción compartida entre naciones vía subcontratación de procesos industriales o coinversiones.

CAPITULO III

SURGIMIENTO Y EVOLUCION DE LA EMPRESA MIXTA DE COINVERSION

3.1. CONCEPTUALIZACION, ESTRUCTURA Y FUNCIONALIDAD DE LA EMPRESA MIXTA DE COINVERSION

Desde el punto de vista económico, se empleará el término Empresa Mixta de Coinversión para referirse a:

"Una sociedad mercantil mexicana en la que participaron accionistas, entidades o personas físicas de México u otras, es en suma la asociación de inversionistas de diferentes países de origen que persiguen objetivos comunes o complementarios"³⁸; el término se utiliza en un sentido general para una o más partes, ya sean de origen privado o gubernamental para comprender un proyecto en el sector pesquero, y compartir riesgos y beneficios.

Tal término tiene su aplicación en el hecho de que el capital social con el que se compone la empresa, tiene su origen de empresas o particulares extranjeros en los términos y especificaciones de la ley de inversiones Extranjeras de 1973. Es decir la denominación "mixta y de "coínversión que constituyen el concepto, se refiere precisamente a la composición de capitales nacionales y extranjeros.

En México estas empresas denominadas "Mixtas de Coinversión" y cuyo fin es la explotación pesquera, se constituyen bajo la forma de sociedades anónimas, puesto

que los requisitos para su creación así como el tipo de responsabilidad mercantil les son favorables a los particulares e interesados. Cuando es la compañía de coinversión cada una de las partes posee una porción del capital de las acciones, se le denominará a este arreglo "Empresa de Coinversión de Equidad"; en algunas ocasiones no se podrá formar una compañía independiente de este tipo y la relación entre las partes se podría regir exclusivamente por relaciones contractuales, por lo que se le da el nombre de "Empresa de Coinversión Contractual". Asimismo cuando los socios provienen de diferentes países se utilizará la expresión "Empresa de Coinversión Internacional".³⁹

La incapacidad para aprovechar los recursos pesqueros nacionales en forma eficiente tiene varios inconvenientes, pues pese a la programación de las políticas específicas, es de asegurar que mientras el interés político invada las decisiones técnicas, jurídicas económicas, científicas y administrativas, no se podrá alcanzar un país de alta industria pesquera activa, e inclusive de la industria general.

Incrementar la producción pesquera en forma equilibrada en todas sus fases y en diversas regiones que reúnen condiciones apropiadas implica agrupar dentro de un funcionamiento organizado elementos necesarios como: organización, capital, tecnología, investigaciones, etc., tarea que resulta difícil de llevar a cabo en una situación económica como la nuestra.

Industrialización y modernización de la planta industrial pesquera a través de la promoción de Empresas de Coinversión lejos de frenar el crecimiento sectorial tiene como propósitos sostenerlo y utilizar todos los mecanismos e instrumentos disponibles para crear nuevas formas de desarrollo y crecimiento.

Por tal motivo, como en su momento se hizo mención,

39.- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación; Empresas Pesqueras. ONU. 1986. p. 1

la poca disponibilidad de recursos financieros debido a los recortes presupuestarios y el retraso en el pago de las ventas realizadas, son dos de los principales aspectos que resaltan en la problemática del crecimiento pesquero.

Ante ello, la complementación internacional en la pesca a través de la empresa de coconversión permite suprimir deficiencias y ahorrar tiempo, siempre y cuando se lleve de manera conveniente y hasta en cierto momento podría actuar como un elemento muy importante para atenuar desigualdades en el desarrollo.

No se puede ni se debe decir que exista una manera única de operar para las empresas de coconversión. Serán las necesidades de los particulares las que delinear un plantamiento específico, el cual dependerá también de las características de los recursos disponibles y el marco físico y económico, debido a que las posibilidades de crecimiento de la empresa individual constituyen la base de la conformación paulatina del mercado mundial y de su propia expansión.

Es precisamente ante este marco físico y económico que distingue a cada nación, el causante del fenómeno de la relocalización empresarial fuera de la operación original, debido específicamente a una situación de competencia en la rama de la producción.

Esta relocalización empresarial encuentra su cristalización en lo que se ha conceptualizado como internacionalización del capital, elemento indiscutible del proceso denominado "acumulación de capital" en las economías de menor desarrollo; mecanismo a través del cual se lleva a cabo la articulación de cada economía nacional con la acumulación mundial. Articulación en la que mientras mayor es el aprovechamiento de este mercado mundial mayor será el dinamismo económico de un país; en donde el concepto "dependencia" entendido como dominio económico de los países más desarrollados sobre aquellos de menor desarrollo, o como, dominio de bloque de poder (poseedor del capital y de las condiciones de reproducción) sobre los sectores sociales y económicos,

indica no una dependencia hacia una nación concreta, sino hacia el mercado mundial. Por lo que el uso inadecuado del concepto de internacionalización de capital en la actividad del mercado mundial, lleva a que los movimientos de relocalización especial de las operaciones productivas de las empresas de un país de alto grado de desarrollo industrial en otros de menor grado, sea contemplado y explicado desde una visión de la dependencia y la denominación y no desde una incorporación o aceleración de estas regiones al dinamismo capitalista.

Por lo que entonces el concepto de internacionalización de capital resultaría insuficiente para conceptualizar la operación internacional de las empresas, por cuanto se limita a expresar los movimientos de capital como un factor técnico, abandonado el hecho de que con la operación internacional de la empresa, simultáneamente ocurre otro fenómeno: la extensión y homogenización del capitalismo como sistema de producción y vida. Dicha tendencia comprende los movimientos internacionales de las empresas en su dimensión técnica, asimismo contempla los efectos de la nueva relación social que se formula como principio organizativo, no solo de determinados procesos productivos sino de toda una actividad social. Por lo que considera a la noción de capital no solo como un instrumento de producción, sino como un elemento integrado a la forma capitalista de organización económica.

Ahora, una mayor integración del mercado mundial pasa por la necesaria extensión y homogenización de las relaciones de producción capitalista a un nivel acorde al desarrollo de las fuerzas productivas de base automatizada, que se protagoniza en el escenario mundial, en el que dicha integración presupone por ende la extensión de las contradicciones fundamentales del mismo sistema, las cuales alteran la estructura de empleo y desempleo a nivel mundial.

Esta extensión y homogenización capitalista obligada por la actual crisis significaría la formalización obligada de un espacio de acción mercantil más amplio

para los productores individuales y automatizados, y un cimiento para edificar la funcionalidad del capitalismo mundial a un nivel fuera de lo meramente nacional.

De este proceso de extensión y homogenización motivada por la relocalización de procesos productivos no se elimina la contradicción de trabajo asalariado y el capital, sino se alimenta aún más la División Internacional del Trabajo, que se distingue por las empresas que desarrollan procesos productivos parciales, es decir proceso de maquila, las cuales contribuyen a la producción de bienes para el mercado donde se localiza la casa matriz, a partir de donde se distribuyen al resto del mundo, es decir actúan a través de una subcontratación de procesos industriales. Por lo que toca a las denominadas coinversiones, tema de este análisis, se delinearán los casos en los que la transferencia de beneficios puede ser aprovechada positivamente en su máxima expresión dentro del sector pesquero en el caso mexicano.

3.2. CONSIDERACIONES SOBRE LA EMPRESA MIXTA DE COINVERSION

Para hacer un estudio sobre la empresa pesquera no solo de coinversión sino en general, debe realizarse un reconocimiento sobre ella para determinar la factibilidad de la dimensión de su desarrollo.

Sus perspectivas deben de basarse en cuatro aspectos principales:

- 1.- Estimación de las dimensiones del recurso y capacidad de rendimiento. Las oportunidades para el desarrollo pesquero se basa sobre el potencial de rendimiento de los recursos pesqueros, en relación al factor tiempo y al inicio de stocks potenciales que abran nuevos mercados.

Hay que tener en cuenta las dificultades a enfrentarse como lo son; la dispersión geográfica de una especie, la aparición esporádica, la introducción de equipos y métodos adecuados o la falta de un mercado apropiado a causa de un ingreso bajo del consumidor, en lo cual se deberán realizar cambios drásticos en cuanto al equipo y métodos de pesca para justificar y atenuar esta problemática.

- 2.- La colaboración Extranjera. Obtener o mantener el acceso a los recursos marinos de las costas de los países extranjeros es uno de los principales propósitos de la comunidad internacional.

La expansión de las pesquerías se sostiene a través de una colaboración extranjera, puesto que la vinculación de ventajas e intereses entre los distintos sujetos conlleva al logro de máximos beneficios. Conjugar suficiencia de recursos pesqueros, mano de obra local barata con el talento empresarial y la experiencia laboral, implica la adquisición de bases pesqueras para la flota de alta mar en expansión, intercambio científico tecnológico, importación de capitales hacia el país anfitrión por medio de empresas pesqueras, acceso a un mercado local creciente y potencialmente grande.

- 3.- La Empresa de Coinversión o Otras Formas de Colaboración Internacional. Existen variaciones en los objetivos, capacidades y actitudes del país anfitrión comparado con los del socio extranjero, por lo que debería considerarse cada caso en particular para dar la mejor alternativa de cooperación entre ello. Sin embargo, la Empresa de Coinversión es un sistema atractivo y con positivas tendencias a futuro para las amplias zonas económicas pesqueras.

Por ejemplo, se podría considerar la imposición de derechos por licencia para algunos países, como pagos que equivalen a reconocer las nuevas jurisdicciones además, de

que la pesca se haría en algunas ocasiones en aguas distantes.

Aunque no tan idónea sería la coinversión cuando el propósito es únicamente construir instalaciones específicas, por un periodo limitado de tiempo o llevar a cabo estudio de factibilidad, ya que lo más conveniente sería un contrato a corto plazo.

La efectividad de una Empresa de Coinversión dependerá en gran medida del contexto. Asimismo la elección del socio y la forma de asociación de la nueva compañía dependerá de: el tiempo de duración de la asociación, los recursos necesarios, el control sobre el proyecto, entre los aspectos más importantes.

Ante el caso de la elección de una subsidiaria en manos de propietarios, estas son preferibles cuando se requiere un estricto control sobre las decisiones y operación de la empresa extranjera, asimismo cuando se pretende obtener la innovación del producto, puesto que los secretos tecnológicos pueden filtrarse a través de cualquier socio local.

Se pueden enumerar tres motivos para que una multinacional intervenga o colabore dentro de una coinversión:

- a) Necesidad sobre conocimientos del mercado local.
- b) Necesidad de una estructura vertical integrada ejemplo, una compañía que pesca, congela, procesa y comercializa.
- c) Necesidad de compañías pequeñas para adquirir entradas grandes e indivisibles de recursos frescos y, cubrir así sus requerimientos.

En fin, a medida que aumenta la capacidad y la experiencia en los negocios de los países anfitriones, es necesario entender el valor relativo de la empresa de

coinversión desde el punto de vista de cada una de las partes.

- 4.- Complementariedad entre los Intereses de los Socios.- Para iniciar es indispensable definir los intereses y necesidades de cada uno de los socios futuros. Entender los objetivos básicos uno del otro y la compatibilidad con los suyos.

En la mayoría de los casos la Empresa de Coinversión no operará en completa armonía con los intereses de los diferentes socios. Por lo cual se recomienda identificar desde un comienzo las posibles fricciones y delinear las formas en que pueden ser resueltas. La discrepancia en los intereses de las partes pueden ser minimizadas siempre y cuando exista o se de un enfrentamiento abierto y claro del conjunto de objetivos.

3.2.1. FACTORES QUE INFLUYEN PARA LA APARICION DE UNA EMPRESA DE COINVERSION.

A.- Desde el punto de vista del socio extranjero, algunos aspectos que se contemplan para la participación en una empresa de coinversión son:

- a) Oportunidad de participar en sectores u operaciones pesqueras que de otra manera habían sido vedadas.
- b) Oportunidad de explotar mercados extranjeros o ampliar los domésticos.
- c) Formación de actividades industriales relacionadas efecto multiplicador de operaciones pesqueras).
- d) Adquisición de talentos útiles para operaciones en el país extranjero en donde hay

que contemplar las técnicas del socio local para resolver sus problemas de negocios ("fertilización cruzada" de la experiencia).

- e) Aprovechamiento de una infraestructura ya instalada o de una agrupación de trabajo coordinada.
- f) Elasticidad para cumplir con los requisitos de personal y facilidad para ajustarse a los requerimientos distintos.
- g) Incentivos de industrias de consumo para abrir nuevos mercados.
- h) Posibilidades de obtener un "tratamiento político" superior para la realización de sus operaciones en el extranjero.
- i) Encontrar concesiones o derechos de monopolio especiales ofrecidas por el gobierno anfitrión.
- j) Apoyo del gobierno del socio extranjero, de agencias financieras y de asistencia para el desarrollo regional como internacional.
- k) Generación de divisas.

La falta de estas oportunidades como las restricciones a la inversión extranjera, son factores primordiales que retrasan la expansión de estos arreglos.

Algunas de estas limitaciones son las siguientes:

- a) La inestabilidad económica y política.
- b) Riesgos de nacionalización y restricciones sobre las divisas.

- c) Carencia de capitales e infraestructura social.
- d) Diferencias de costumbres, instituciones, etc.
- e) Información inadecuada sobre las condiciones sociales y económicas del país en vías de desarrollo, previa a la inversión.
- f) Falta de comunicación entre los socios.
- g) Competencia excesiva entre los proyectos de objetivos de las partes.
- h) Los cambios no previstos en la estructura general económica y social de un país en vías de desarrollo.

Otros aspectos que limitan o frenan la participación de los socios extranjeros en una Empresa de Coinversión de Pesca son:

- 1) La limitación de aguas oceánicas, para las cuales se requiere de licencias del gobierno federal para pesca, y convertir las zonas en pequeñas, para posibilitar operaciones exitosas.
- 2) El alto costo de un reconocimiento para identificar la factibilidad de una operación.
- 3) Dificultad para atraer personal técnico capacitado del país invitado hacia áreas alejadas de su país de origen.
- 4) Altos costos para la contratación y capacitación de un nuevo personal.

- 5) Dificultad para la adquisición de equipo esencial.
- 6) Educación alimenticia del mercado consumidor.
- 7) Limitaciones del gobierno anfitrión sobre el interés comercial de las empresas de coinversión.
- 8) Demora en la entrega y precios excesivos referentes a la importación de equipo. Obtención de permisos y licencia y cumplimiento de las reglas locales.

B.- Desde el punto de vista del país anfitrión (en vías de desarrollo).

Quizá los deseos de los países en vías de desarrollo que buscan la colaboración internacional a través de la empresa de coinversión sean los siguientes:

- a) Aprovechar áreas de pesca propias, que ya han comenzado a ser explotadas por otras naciones.
- b) Capacidad limitada de absorción de los mercados domésticos, por lo que se ha canalizado esta producción hacia la exportación. La formación de una sociedad sería conveniente para asegurar la penetración a mercados extranjeros.
- c) Carencia de capital, talento técnico y administrativo.
- d) Disponibilidad de infraestructura esencial y de servicios públicos.

Sin embargo, algunas de las experiencias relativas a la implantación de una Empresa de Coinversión en un país en vías de desarrollo indica daños a los intereses nacionales, como lo representa:

- a) Violación a los términos acordados.
- b) El no considerar elementos esenciales para la operación eficaz, como por ejemplo la adquisición de refacciones.
- c) Políticas específicas sobre los pagos de préstamos.
- d) Obligaciones contractuales salariales definidas.
- e) Estimación sobre el equipo a utilizar ante las condiciones de infraestructura local.
- f) Sobreexplotación de la falta de experiencia de los socios del país anfitrión.
- g) Aclaración del costo de los factores debido a la fluctuación de los precios del mercado.
- h) Interferencia de las operaciones de la Empresa de Coinversión con la pesca tradicional.
- i) Competencia de la Empresa de Coinversión con los negocios ya establecidos.
- j) Costos excesivos por servicios de equipo y otras técnicas seguidas por los socios extranjeros, para reducir las ganancias y obtener beneficios excesivos.

Son diversos los factores positivos y negativos que alentarían a las diversas partes a conformar una Empresa de Coinversión, como se pudo observar en el análisis anterior, sin embargo, antes de cualquier resolución que se tomara debe de darse respuesta a las mismas preguntas que se realizaran en cualquier otro tipo de empresa de negocios.

3.2.2 FORMACION DE UNA EMPRESA DE COINVERSION PESQUERA.

Tres cuestionamientos hay que hacerse antes de conformar una empresa de este tipo:

- 1.- ¿Es idónea la empresa desde el punto de vista legal, técnico, económico y financiero?
- 2.- ¿Se sujeta al conjunto de planes para el desarrollo de una corporación y particularmente del país anfitrión, así como para el desarrollo social económico?
- 3.- ¿Cuál es el resultado del impacto biológico y económico de las operaciones propuestas sobre la pesca ya existente en la nación anfitriona?

En el caso de la Empresa de Coinversión las investigaciones necesarias basadas en estos cuestionamientos tiene como propósito la búsqueda del socio más idóneo para la coexistencia de los intereses complementarios.

La evaluación de los factores económicos y políticos en el país anfitrión y las tendencias que pueden afectar futuras operaciones de negocios es indiscutible de realizarse, asimismo con las consecuencias de una inversión extranjera y de las instituciones establecidas para ejecutar dichas medidas.

Otra de la fase de investigación preliminar referente a la factibilidad de una empresa debe abarcar los factores legislativos, institucionales y administrativos que puede afectar las operaciones pesqueras en el país anfitrión. Algunos de los temas a contemplar son los siguientes: estado legal de las aguas, protección de las especies, operación en las embarcaciones, trabajo a bordo, ubicación de las zonas industriales, requisitos de mantenimiento e higiene,

operación y administración de los puertos pesqueros, terminales pesqueras y establecimientos para la distribución del pescado, capacitación, control de administración pesquera, previsión de una posible contaminación, etc.

Toda esta investigación preliminar deberá recaer en un solo objetivo; utilizar a la Empresa de Coinversión como vehículo para elevar sus operaciones pesqueras a nivel internacional, mientras mejora y moderniza sus pequeñas pesquerías a un ritmo constante para integrar a los pescadores tradicionales, y ofrecerles sus servicios.

Es importante no solo conocer las operaciones pesqueras del país anfitrión o del socio invitado; sino tener información de aquellas que se llevan a cabo en el resto del mundo; aunque tiene sus inconvenientes obtenerlas, sería importante para delinear el impacto potencial de todas las empresas operantes sobre los mismos "stocks", antes de hacer cualquier evaluación sensata sobre el nivel apropiado de inversión. Ya que en base a mercados actuales potenciales definidos, se puede desarrollar una empresa racionalmente, es decir, el análisis de mercados potenciales no es únicamente un asunto de predicciones comerciales, implica íntimamente los propósitos básicos de la Empresa de Coinversión debido a que su meta es el mercado internacional, donde se considera la entrada a mercados cerrados o a bloques de países desarrollados.

La investigación preliminar involucra elegir cuidadosamente al socio, ya que se evitarían lamentables experiencias. La elección de un socio para la colaboración internacional en el campo de la pesca está predeterminada, pues se encuentra circunscrita dentro de los objetivos de los gobiernos interesados.

Friedman y Kalmonoff (1961)⁴⁰ afirman que la participación directa del gobierno o de instituciones controladas por éste, tienen un impacto menor sobre el

desarrollo de empresas de coinversión que el que tiene una política menos manifiesta que dirige la acción de poder "...tener muchas formas de expresión a través de la asignación de materias primas, cuotas de importación, reglamentos sobre dinero en circulación, negociaciones sobre la adquisición de tierras para la edificación de fábricas, remisión de ganancias por parte del personal extranjero a su país de origen, permisos de trabajo y una multitud de medidas legales y administrativas..."

Por lo que se refiere al socio gubernamental capitalista proporciona ventajas competitivas con respecto a la asignación de materiales, manejo de impuestos, privilegios, etc. El aspecto negativo radica en que los socios públicos y privados pueden tener puntos de vista diferentes sobre la administración de políticas de reinversiones de ganancias y sobre los objetivos sociales.

Ante esta situación, a lo único que se llega independientemente de los pros y los contras de esta relación público-privado, es que la empresa privada en cuanto a la elección de su socio respecta, únicamente le toca aceptar tal como es el gobierno anfitrión o no hay trato.

Cuando la elección involucra sólo a empresas privadas, en base al planteamiento anterior, la interrelación de objetivos y medidas para aplicar facilita la conformación de una empresa.

Ante el caso de más de dos socios para la formación de este tipo de empresas, se diría que la problemática se acrecenta, sin embargo éste es mitigado cuando la responsabilidad de administración está sobre una de las partes, y las ventajas se acumulan con un mayor número de participaciones. Esto incluye la distribución de responsabilidades y riesgos financieros, el fortalecimiento de la posición competitiva y el abastecimiento de talentos y servicios especializados. La nueva empresa creada se beneficia de la conjugación entre empresas con experiencia y firmas comerciales

establecidas.

La creación de consorcios pesqueros facilita la producción especializada, los beneficios financieros se proyectan desde la construcción de un puerto hasta de la de una planta de procesado. Además se suma a ello la conveniencia de incluir a todos los países costeros principales que comparten la jurisdicción sobre las poblaciones de pesca a ser explotadas.

Para un país en vías de desarrollo la empresa de coinversión significa apoyar y proteger a aquellos nacionales que asumen el riesgo de la industria naciente, para que los beneficios netos sean mayores a aquellos que pudieran ser obtenidos por medio de otras inversiones factibles.

Una vez elegido el socio más idóneo, se prosigue a considerar los términos generales en la naturaleza de la industria naciente:

- a) Redacción de los términos del contrato.
- b) Tipos de equipo a ser empleados, programas para su adquisición, acuerdos para la compra de refacciones y la asistencia extranjera para el mantenimiento de embarcaciones e instalaciones.
- c) Tipo de tecnología a ser usado de acorde a las condiciones locales. Así como los términos de pago por concepto de regalías sobre patentes, permisos para capitalizar talentos, contribución para el financiamiento de programas de capitalización.
- d) Planes de reclutamiento, entrenamiento, utilización y "naturalización" de las fuerzas laborales.

e) La capitalización⁴¹, de la cual es reflejo:

1.- La participación en las ganancias y crecimiento de la compañía.

2.- Tener el derecho al voto como accionistas en asuntos tales como: designación de directores, distribución de los bienes, cambios en los objetivos de las compañías de coinversión, cambios en las estructuras de capital, etc.

3.- Compartir los bienes siempre y cuando el negocio se disuelva.

Los derechos de los accionistas para participar de las ganancias y al disolverse, de los bienes de la empresa así como sus derechos de voto, son conferidos en proporción a su porcentaje de propiedad en capital. Con alternativa se pueden establecer distintas clases de "stocks" con derechos limitados o preferencias especiales con respecto a las ganancias, bienes y voto.

De ahí que la Empresa de coinversión trata de establecer una alta cuota de equidad, no obstante se intentará minimizar sus contribuciones en efectivo. Así distinguimos cuatro tipos principales de equidad:

1.- Propiedad extranjera minoritaria.

2.- Propiedad extranjera mayoritaria.

41.- Por capitalización entendemos la suma de las contribuciones de capital de sus propietarios y del capital de préstamo a largo plazo a disposición de la empresa. Los bienes pueden ser proporcionados en efectivo en su equivalente o de contribuciones en: "especies" (embarcaciones, tierra para instalar plantas, etc.); intangibles (crédito, derechos de patentes, marcas registradas, etc.) y servicios (asistencia técnica, etc.).

- 3.- Empresa de Coinversión igualitaria (50%-50%).
- 4.- Empresa de Coinversión (49%-49%), con el resto de las acciones poseídas por una tercera parte independiente.

Quizá un quinto tipo deberá mencionarse, cuando un socio posee todas las acciones y el otro tiene la opción de adquirir las en forma gradual.

- f) Obligaciones financieras de las empresas de coinversión para con los gobiernos anfitriones, cobro de impuestos, aranceles aduanales, responsabilidades y transferencia de divisas, aspectos determinados por las leyes y reglamentos del país anfitrión. Sin embargo ya sea que la coinversión este considerada como empresa nacional o no, el ambiente en el que opere ésta dependerá en cierto momento del grado de importancia que el gobierno atribuya a sus actividades.
- g) Pagos a los socios de la Empresa de Coinversión. La distribución de las ganancias es la fuente principal de la cual los socios de una empresa reciben sus ingresos. Otros pagos incluyen honorarios por administración, pagos de regalías, honorarios por servicios y beneficios adicionales indirectos para personal clave, pago de gratificaciones por intereses de capital de préstamo proporcionado, etc.

En lo que respecta a los dividendos, el ingreso real en efectivo recibido por cada socio dependerá de las políticas gubernamentales y administrativas referentes a la distribución de ganancias.

Por otra parte, la repatriación de ingresos del socio extranjero queda determinada por lo general en el contrato bajo el título general de transferencia de divisas extranjeras.

- h) Prevención y conciliación de conflictos. El acuerdo de empresa de coinversión deberá especificar en forma precisa cuales leyes deberán ser aplicadas y también se aclarará que los documentos pueden ser ejecutados en el país anfitrión. Si en un momento dado estas leyes son consideradas por ambos socios como inadecuadas se optará por las leyes del otro país, o en su defecto se elegirá un árbitro para la conciliación de todos los conflictos.

Los conflictos pueden ser minimizados por la elección de auditorías neutrales cuya opinión experta sea incuestionable en materia de contabilidad. La conciliación puede ser logrado por: acuerdo informal, conciliación y arbitraje y por proceso de corte.

La conciliación y el arbitraje pueden ser llevados a su acción tanto a nivel nacional como a nivel internacional. Estos servicios son proporcionados por El Centro Internacional para la Conciliación de Conflictos sobre Inversiones, creada por la Convención sobre la Conciliación de Conflictos sobre Inversiones, afiliado al Banco Interamericano para la Reconstrucción y el Desarrollo. Este procedimiento se llevará a cabo siempre y cuando las partes en conflicto hayan dado su consentimiento por escrito, y una vez aceptada tal situación ninguna parte podrá separarse unilateralmente y la iniciación de un proceso puede provenir de cualquier Estado o del inversionista privado, con o sin la cooperación de la otra parte.

No existe un sistema perfecto para obtener su forma ideal los máximos beneficios. Un Estado-Nación están

sertado dentro de una comunidad internacional y por tal es sujeto a resentir la actividad que en ella acontece.

La Empresa de Coinversión se presenta en este contexto como un medio de desarrollo pesquero cooperativo, que ofrece verdaderas ventajas para los socios, en un término medio de dos a tres décadas.

Cualquier programa de desarrollo pesquero debe ser considerado como parte de un programa de desarrollo regional o nacional más amplio para el país anfitrión afectado. El desarrollo regional económico debe considerarse en torno a las posibilidades de comercio intra-regional de los productos pesqueros y de otra clase. La Empresa de Coinversión sirve como un eslabón para lograr el aprovechamiento más eficiente de los productos pesqueros y entrelazar actividades de fomento de manera más estrecha con otras inversiones del gobierno y del sector privado con los mercados, de desarrollo portuario y de mejoras de infraestructura.

En la medida que la Empresa de Coinversión puede ser multilateral es posible intensificar los intereses de coinversión de los Estados comprometidos para desarrollar un programa de administración regional con éxito.

No existe una Empresa de Coinversión que pueda catalogarse como típica o que sirva como prototipo para otros acuerdos. Existen un sinúmero de combinaciones de los posibles términos y condiciones para conformar el contexto de una empresa de este tipo. No hay acuerdo modelo para ser aplicado universalmente. Las condiciones socioeconómicas y políticas de cada país son las que determinan las condiciones de formación de cada empresa de Coinversión.

Así en el caso mexicano y concretamente en el sector pesquero, la Dirección General de Asuntos Pesqueros Internacionales ha estimado los lineamientos y políticas para la constitución de las empresas pesqueras de coinversión en el país.

3.3. EL INGRESO DE MEXICO A NUEVOS ORGANISMOS INTERNACIONALES

3.3.1 EL GATT Y LA COINVERSION⁴²

Para sustentar el desarrollo industrial nacional dentro de una economía con amplia apertura económica, que genera la entrada de divisas, fuentes de empleo e ingresos reales, se establecen dentro de los objetivos fundamentales estas metas, así como son Comercio Exterior (PRONAFICE) y en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEEX). Instrumentos que conforman la estrategia para dar el cambio estructural a la economía. Transformaciones no solo requeridas en la política comercial cambiaria, principales herramientas para promover este giro fundamental, sino también dentro de la política sectorial y consecuentemente en la política de IED, transferencia de tecnología, propiedad industrial y desarrollo tecnológico.

Referente a la política intersectorial, se estima la coordinación de las medidas fiscales, comerciales, crediticias y promocionales para configurar la eficiencia y la productividad del aparato productivo, con fines de fortalecer la infraestructura comercial, promover la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, con miras a crear un acceso más amplio y seguro a los mercados principales.

Un aspecto interesante sobre las medidas de promoción selectiva a la IED y de la transmisión, asimilación y el desarrollo tecnológico, la constituye la política de propiedad industrial, con la cual se contempla el papel estratégico de las patentes y las marcas en la producción y la comercialización de bienes y servicios. Por tal motivo en 1987 se modifica la Ley de

42. Ver requisitos, en el "Anexo" para el caso mexicano.

Inversiones y Marcas, para mantener un nivel apropiado de protección en favor de los derechos de los titulares y patentes y marcas.

La preocupación en materia de propiedad industrial va a adquirir con el tiempo mayor importancia dentro de las negociaciones internacionales, que se llevan a cabo dentro de distintos foros de discusiones; uno de ellos es el denominado GATT⁴³ (Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio), en el cual México participa dentro del grupo de negociaciones, referente a derechos de propiedad intelectual y el comercio de mercancías falsificadas, entre otras cuestiones comerciales.

Organismo que durante la Ronda de Tokio (1973-1979), sufre de transformaciones debido a los requerimientos del comercio internacional; no hay que olvidar que su fin es combatir las barreras no arancelarias y tener como base el Acuerdo General de 1948. Es precisamente en 1979 cuando se adoptan cuatro acuerdos relativos al marco jurídico en el que se desarrolla el comercio internacional: Decisión relativa al trato diferenciado y más favorable, así como la reciprocidad y mayor participación de los países en desarrollo (Cláusula de Habilitación). Decisión sobre las medidas de Salvaguardia adoptadas por las Cuestiones de Desarrollo, Declaración relativa a las medidas comerciales adoptadas por motivos de la balanza de pagos y Entendimiento relativo a las notificaciones, las consultas, la solución de diferencias y la vigilancia.

Son seis por otra parte, los códigos de conducta a seguir enmarcados dentro de este organismo; tres interpretan, amplían y reglamentan el Acuerdo General; Código de Valorización en Aduana (Establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para valorar las mercancías, excluye de igual manera la utilización de valores arbitrarios o ficticios). Código sobre Subvenciones y Derechos Compensatorios (trata de los efectos de las subvenciones, efectos tales como deben de

43.- Vid. Nalpica de Madrid., Luis. ¿Que es el GATT? Las Consecuencias..., Ed. Grijalbo, México, 1988, p.

determinarse en consideración de la situación económica interna de los signatarios interesados, así como el estado de las relaciones económicas y monetarias internacionales; asimismo vela porque el empleo de las subvenciones no perjudique los intereses de ningún signatario del Acuerdo), y el Código Antidumping (Su objetivo es la creación de un procedimiento equitativo y abierto que sirva de base para un exámen completo de los casos antidumping, este código reconoce que las prácticas antidumping no debe de constituir un estímulo injustificable para el comercio internacional, además de que únicamente se aplicarán derechos contra el dumping cuanto éste cause daños a la producción existente o si retrasa sensiblemente la creación de una producción). Los tres restantes reglamentos amplían los aspectos técnicos del mismo Acuerdo General: El Código de Normalización (Pretende asegurar que los reglamentos técnicos y normas, incluidos los requisitos de envase y embalaje, mercado y etiquetado, y los métodos de certificación de la conformidad con los reglamentos técnicos y normas, los cuales no constituyen un obstáculo al comercio internacional), Código sobre Procedimientos para el trámite de Licencias de Importación (Su objetivo es simplificar los procedimientos y prácticas administrativas que se siguen en el comercio internacional y darles transparencia y garantizar la aplicación así como la administración justa y equitativa de estos procedimientos), y el Código sobre Compras del Sector Público (Pretende establecer procedimientos internacionales de notificación, consulta, vigilancia y solución de diferencias con miras a asegurar un cumplimiento justo de las disposiciones internacionales en materia de compras del sector público, y a mantener el equilibrio de derechos y obligaciones al nivel más alto posible.

Aunque en las negociaciones de 1976 se había acordado que México no formaría parte de ninguno de los seis códigos antes citados y surgidos dentro de la Ronda de Tokio; no es sino en el término del proceso de negociación en el informe del Grupo de Trabajo para la Adhesión de México al GATT, el 4 de julio de 1986, donde

se establece, que por lo que respecta a la opinión México este cumple de Facto las disposiciones del Acuerdo sobre Procedimientos para el Trámite de Licencias de Importación.

El proceso de incorporación de México al GATT, culminó con: la publicación de los Decretos de Promulgación del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (D.O. 20 de Abril de 1988), del Acuerdo sobre la Aplicación del Art. VI y VII del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (D.O. 21 de Abril de 1988 y 25 de Abril de 1988 respectivamente).

Por lo que se deduce que la entrada de México al GATT se llevó a cabo en 1986 y al no arancelario hasta 1988, con lo cual culmina uno de los cambios estructurales más importantes de la economía mexicana; ya que después de cuarenta años de aplicar un modelo de desarrollo económico Hacia adentro, ahora se gira hacia un modelo Hacia afuera, para tomar como base la liberación de la economía nacional.

La adhesión de México al GATT le mantiene dentro de un ámbito de derechos y obligaciones en el comercio internacional, en donde el sistema legal mexicano se ha mostrado deficiente, pues no se cuenta con un marco multilateral de negociación y garantías de compromisos ya que se cubre con un sistema de acuerdos bilaterales y multilaterales parciales. El sistema del GATT ofrece por otra parte una cobertura legal que se resume en: la "No Discriminación" entre países que participan, busca una estabilidad de las condiciones comerciales, además de comportarse como un foro de negociaciones; sumado a ello el hecho mismo de que no se busca imponer una política exterior, ni una filosofía económica de laissezfaire; ni la búsqueda de nuevos mercados sino más bien la agilización del comercio internacional a través de la reducción de aranceles para evitar las guerras comerciales.

Sin embargo, la misma adhesión implica entre otras cosas: el obligarse a mantener política comercial más

estable, sobre todo en lo que se refiere a subsidios y medidas de salvaguardias; el transformar el sistema de protección, al dirigir los mecanismos arancelarios hacia los no arancelarios, asimismo liberalizar su comercio.

Aunque reconocemos las ventajas y desventajas que implica el ingreso de México al GATT, no es objeto de este análisis, sino el hecho mismo de que es una realidad de nuestro tiempo, es uno de los instrumentos que mueve el comercio internacional de la época actual, en donde México es uno de los actores y por lo tanto susceptible a todos los cambios que en él ocurren. Por lo que no se debe pensar si es conveniente el ingreso o no; sino pensar que es un organismo activo que puede convertirse en utensilio de desarrollo, del cual deben aprovecharse las posibilidades para mejorar nuestro sistema económico.

Dentro de este contexto, la Empresa de Coinversión encontraría disposiciones que aseguren el respeto a las condiciones otorgadas y la no elevación de los derechos de importación una vez concedidos; todo conyevado a través de una base de reciprocidad y de mutuas ventajas y dentro del sistema antidumping.

La actividad y funcionalidad de la empresa de coinversión retiene en sus objetivos la complementariedad de recursos y ventajas, así como el compartir los mismos riesgos y aspectos que compaginan en la directriz del GATT.

3.3.2. LA CUENCA DEL PACIFICO Y SU RECUPERACION EN EL SECTOR PESQUERO.

Los cambios registrados durante los últimos años en el seno de la economía internacional, los desequilibrios estructurales y una interpretación de mercados de bienes y servicios e instrumentos financieros, son fenómenos ante los cuales ninguna economía puede permanecer ajena;

transformaciones cuya dimensión, dinámica y efectos son base de nuevos modelos de la división Internacional del Trabajo, de cristalización de nuevas zonas económicas de influencia y de nuevos equilibrios entre países que perfilan hacia la multipolaridad.

La creación de nuevos bloques comerciales o sistemas de integración económica cobran gran importancia en la década de los 80's; sobre todo el traslado del centro gravitacional del poder del Atlántico hacia el Pacífico.

La evolución tecnológica y la búsqueda de nuevos campos competitivos han logrado también la noción del espacio económico. Las fases de los procesos productivos se ramifican en los países y con ello se altera su posición en la División Internacional del Trabajo.

Dentro de este panorama el avance de la mecanización hacia la automatización marcan la pauta a seguir para el desarrollo de los diversos sectores económicos. Este extraordinario desarrollo tecnológico ha transformado de manera acelerada los procesos productivos, la dinámica y composición del comercio internacional, así como la interdependencia y sensibilidad de los mercados financieros y monetarios.

México, al igual que los demás países, no se exime de este movimiento que delinea el siglo XXI. Su actuación dentro de este escenario dependerá, sobre todo, de las perspectivas de desarrollo del país. Ante este requerimiento de divisas él tendrá que buscar y aplicar mecanismos que incorporen a los procesos productivos en este desarrollo tecnológico, el cual implicará una modernización industrial y de las actividades primarias, fortalecer la capacidad turística, consolidar e incrementar las oportunidades de mercados con un mayor grado de competitividad, etc. Por otra parte, la acuacultura abre grandes perspectivas a la producción de alimentos que implica una evolución de las fórmulas convencionales de explotación agropecuaria y pesquera.

Se advierte un movimiento económico importante en

esa dirección; el ingreso de México a la Cuenca del Pacífico, en el marco de su estrategia de desarrollo. El Gobierno Federal ha promovido reuniones previas para integrar y constituir la Comisión Mexicana para la Cuenca del Pacífico, con el apoyo de las dependencias federales, instituciones académicas, organización del sector social, asociaciones empresariales y entidades federativas localizadas en el litoral del Pacífico.

El nacimiento de la Cuenca del Pacífico⁴⁴ tuvo como punto de partida la creación de una zona de libre comercio, la cual se convertiría en una organización de carácter económico que trataría aspectos comerciales, de inversión y tecnología, en donde los países miembros recibirán un tratamiento igual y se buscarán mecanismos de cooperación bilateral, regional y global.

Son ya 47 países los que conforman la Cuenca del Pacífico, y a pesar de sus grandes diferencias tanto políticas, económicas, ideológicas y culturales han iniciado la gestación de esta entidad económico regional.

Hay que considerar tres elementos básicos para comprender la dimensión del concepto de la Cuenca del Pacífico:

- a) El interés de los dos más importantes países que participan (EE.UU y Japón) es incrementar sus relaciones económicas.
- b) El rápido crecimiento de varias economías en estos países asiáticos.
- c) La importancia de la República Popular de China y recientemente, el interés que tiene la Unión Soviética en las actividades del Pacífico.

44.- La Comisión Mexicana de la Cuenca del Pacífico quedó formalmente constituida por el Gobierno Federal el 27 de Abril de 1988.

Entender la capacidad de la zona del Pacífico, es considerar el 46.5% de los habitantes del mundo, el 50% del Producto Interno Bruto y el 40% del comercio; aunque es pertinente enunciar que no todos los países que tiene litoral con el Pacífico están dentro del concepto de la Cuenca, sin embargo, es considerable el número yaintegrado, sobre todo la participación de EEUU y Japón (los mercados más importantes del mundo). Por otro lado está Singapur, Filipinas, Malasia, Tailandia e Indonesia; en el noreste de Asia: Corea del Norte y Taiwan; Australia, Nva. Zelanda, Canadá, México los Países Centroamericanos y en Sudamérica: Chile, Perú, Colombia y Ecuador. Sumado a esto, encontramos a los NIC'S (New Industrialized Countries -Países Recientemente Industrializados-), quienes han conseguido un avance importante desde los años setentas, a través de su política de apertura comercial, la orientación de sus economías hacia el exterior y una economía interna basada en un equilibrio de sus finanzas públicas, fomento del ahorro interno, promoción de estabilidad de precios y elevación de los niveles competitivos.

La incorporación de México a la Cuenca no sólo implica una reestructuración económica, basada en la modernización industrial a través del uso de tecnología compleja que requieren mano de obra calificada para darle un mayor valor agregado a la producción, sino además conyeva al enfrentamiento de retos y riesgos que traerían consigo un cambio mental de los empresarios y la separación de la infraestructura que dé soporte a las actividades comerciales y financieras internacionales.

La importancia entre nuestro país y la Cuenca es mutua, ya que contamos con cerca de 7 000 Km. de costas del Océano Pacífico, además contamos con una situación geográfica excelente para la realización de proyectos de telecomunicación, inversiones e intercambios de bienes de capital. El Mar de Cortez ofrece múltiples ventajas comparativas para atraer y facilitar la inversión extranjera y nacional e incrementar el flujo comercial de importaciones y exportaciones.

Dentro de este panorama de la Cuenca, el sector pesquero es una actividad con grandes posibilidades de captación de divisas, sobre todo la del camarón, cuyo mercado potencial de exportación se estima en cerca de 500 Mills. de dolares en diez años. Sinaloa representa el 38% de la superficie nacional susceptible de explotación acuícola rentable, ya que cuenta con 180 mil ha., se suma a ello el hecho de que cuenta con condiciones de infraestructura de apoyo y comercial que le dan ventajas comparativas. Cabe aquí señalar la transformación de Topolobampo (Situado al norte de Sinaloa), de un puertode cabotaje a uno de altura, comercial e industrial, el cual cuenta con la infraestructura, el equipo, los servicios y las comunicaciones características de un puerto moderno en la escala internacional. Además de su gran navegabilidad, es un punto idóneo de contacto del centro-sur de Estados Unidos con el Pacífico y el Este Asiático, pues acorta la distancia terrestre aproximadamente en un 30% y por lo tanto, el tiempo de transporte de las mercancías se abrevia. Es además el puerto más cercano a la zona económica del sur de la península de Baja California, Estado que constituye un rico potencial para atraer inversiones productivas, proyectos de desarrollo tecnológico y sobre todo ofertar a los países que no se benefician de estos productos de alta calidad.

El espíritu de crecimiento del pacífico está contenido en los elementos siguientes:

- a) Canales de Comercialización.
- b) Iniciativa Privada.
- c) Apertura de Mercados.
- d) Disminución de la intervención gubernamental.
- e) Liberalización y regulación.

Panorama que invita a la desaparición de las super potencias para encaminarse hacia un multipolarismo que cambiaría el escenario internacional, que implicará la

reubicación de inversiones productivas de zonas ricas en recursos naturales y abundante mano de obra calificada, la recomposición de los flujos comerciales, etc. Para el país el ingreso a la Cuenca significaría una vía para la promoción de las exportaciones no petroleras en el sudeste asiático, el establecimiento de programas comerciales y científicos, la firma de acuerdos pesqueros así como la voluntad internacional para participar en coinversión que tengan como fin ofrecer un equilibrio estratégico en favor de la economía nacional, con la formación de tecno-zonas en el Pacífico que apoyen la creación de industrias.

3.4. ACTIVIDAD DE LOS FONDOS DE COINVERSION: INSTRUMENTOS DE FOMENTO O DE FRACASO.

Existe un término muy relacionado con el de Empresas de Coinversión, se trata de el denominado Fondo de Coinversión; los cuales pretenden ser un instrumento de colaboración flexibles para el desarrollo de programas de fomento, y de proyectos de inversión bien definidos; en los que participan tanto intereses nacionales como extranjeros.

Los Fondos de Coinversión representan principalmente un mecanismo financiero determinado por la institución para motivar el desarrollo industrial de México, en este caso, mediante la participación de la banca, el capital y la tecnología internacionales para crear nuevas empresas industriales o en la aplicación de aquellas que requieren capitales frescos para el saneamiento financiero.

La forma de operación de los Fondos de Coinversión se lleva a cabo a través de un fideicomiso, en el que interviene, por un lado, los bancos que en su país de origen tienen una mayor influencia en el campo industrial, y por otro lado, Nacional Financiera, como agente financiero del Gobierno y principal promotor del desarrollo industrial del país, quien actúa conjuntamente

con la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial. Ambas instituciones aportan al fideicomiso recursos financieros para la suscripción de capital de riesgo.

El fondo de coinversión opera a través de un Comité Técnico constituido por representantes de la banca participante, Nacional Financiera y la Institución Fiduciaria; el cual es creado con la finalidad de resolver sobre las solicitudes de participación accionaria del fondo en cada uno de los proyectos.

Los recursos patrimoniales de los fondos sonaportados en una proporción del 60% y 40% por Nacional Financiera y el banco socio extranjero, respectivamente. Estos recursos son confiados al Banco Internacional S.A.; quien funge como fiduciario, son administrados por el Secretariado Técnico de los Fondos de Coinversión, organo mediante el cual se supervisa el cumplimiento de la política y los acuerdos adoptados por el Comité Técnico de cada fondo; además este Secretariado Técnico analiza lasuevas posibilidades de inversión propuestas por los socios fideicomitentes (Nacional Financiera y el banco extranjero), quienes definen los términos de la coinversión, bajo las disposiciones legales mexicanas.

El tiempo de vida del Fondo de Coinversión en el capital social se extiende hasta el momento en que la empresa alcanza su consolidación técnica, financiera y administrativa. En ese instante, el Fondo puede ofrecer a los socios originales su participación en la empresa a cambio de un rendimiento mínimo que le cubre el costo de oportunidad de los recursos aportados, en consideración con las condiciones en el mercado de capitales.

La participación de los Fondos de Coinversión dentro del capital accionario de una nueva sociedad puede alcanzar un 33% cuando se trate de un proyecto prioritario, no olvidando que las inversiones que realizan los fondos son observadas como mexicanas para efectos de lo que establece la Ley de la materia. Si bien es cierto que si su participación se limita a la aportación de

capital de riesgo, los fideicomitantes (Nacional Financiera y el banco extranjero) pueden otorgar otros apoyos financieros a causa de su relación de socios dentro de dichas empresas.

La ayuda que ofrecen los Fondos es muy amplia; Investiga la existencia de posibles socios para la creación de industrias en coinversión; facilita los contactos con los organismos locales administrativos y financieros; provee de información sobre las condiciones del mercado para aquellos productos que se proyecta fabricar, aporta su asistencia y asesoría jurídica para la constitución de sociedades mixtas de conformidad con las leyes mexicanas, contribuye a que la estructura del capital de un proyecto sea congruente con la legislación mexicana y hacerla compatible con el financiamiento y los estímulos fiscales que se proporcionen en México, además contribuye a colocar las acciones de esa empresa mixta en el mercado bursátil mexicano. Otro de los beneficios es el hecho de que a través de los fondos de coinversión se pueden obtener créditos complementarios para capital de trabajo y activos fijos.

Por su parte el inversionista extranjero observa al fondo de coinversión como el respaldo de un banco de su país, en forma tal que le inspira confianza dado que participa activamente en su nuevo proyecto de inversión.

Aparte de invitar directamente a diversas empresas a participar en el capital de una nueva compañía, existen otras vías a través de las cuales se puede promover este tipo de organización y que ya han sido puestas en práctica, tal es el caso del II Coloquio Europa México, celebrado en la Ciudad de México en 2 de Mayo de 1979⁴⁵, con el propósito de invitar a los inversionistas de otros países a participar en los programas de desarrollo, quienes compartieran su avance tecnológico y administrativo empresarial, así como abrir las puertas de su mercado a nuevos productos.

Sin embargo ya se había llevado a cabo en París la celebración el 19 de Febrero del mismo año la Jornada

Franco-Mexicana de Coinversiones patrocinada por Nacional Financiera y la Société Générale, institución financiera principal de Francia que cuenta con la existencia de más de 350 empresas franc sas; y en Madrid el 22 de Febrero de 1979 la Jornada Hispano-Mexicana de Coinversiones (HISPAMEX) con la asistencia de 60 empresas españolas, la cual estuvo patrocinada por Nacional Financiera y el Banco Hispano-Americano.

Para 1985 ya se han inscrito 10 Fondos de esta índole:

FONDO	PAIS	BANCO SOCIO
BRINMEX	GRAN BRETAÑA	GRINDLAY BRANDTS LTD
COPRAMEX	FRANCIA	SOCIETE GENERALE
ITALMEX	ITALIA	BANCA COMERCIAL ITALIANA
INGERMEX	R. F. A.	DEUCHE GESELLSCHAFT FUR, WIRTSCHAFTLICHE ZASAMMENARBEIT BANK
HISPAMEX	ESPAÑA	BANCO HISPANOAMERICANO
NIPOMEX	JAPON	INDUSTRIAL BANK OF JAPAN
SUIZAMEX	SUIZA	HANDELS BANK
NORMEX	NORUEGA	DEN NORSKE CREDIT BANK
ISRAELMEX	ISRAEL	BANK HAPOALIN
MEXICANO-CANADIENSE	CANADA	BANK OF MONTREAL

Asímismo han quedado negociados otros dos fondos: Fondo Belga-Mexicano (BELMEX), con la Société Belge D'Investissements y el Fondo Holandés-Mexicano de Coinversiones (NETHERMEX) con el Amsterdam Rotterdam Bank N.V.

Con la reciente creación relativa de los fondos de coinversión, se pretende la formación de empresas de

participación mixta en las diferentes ramas prioritarias de la industria.

Ante la realidad económica mexicana los criterios accionarios de los Fondos de Coinversión se han modificado sin desviarse de su objetivo fundamental; buscar el contribuir a la recuperación de aquellas empresas prioritarias dentro de la política industrial global del país. Esta modificación consiste en desviar el esfuerzo de promoción hacia aquellas empresas constituidas ya, que requieren mejorar la estructura de su capital.

Varias empresas en los diferentes campos prioritarios de la economía atraviesan momentos difíciles; debido a razones coyunturales, como la falta de liquidez, entre otros; La recepción de capital fresco, como lo que puede recibirse de los socios extranjeros a través del mecanismo de Fondo de Coinversiones, significa aliviar la estructura de capital social, y sumado a ello el hecho de tener el respaldo cimentado sobre el reconocido prestigio de la empresa extranjera en el mercado internacional y el apoyo adicional del banco de Fomento Industrial de México; parecerían los fondos el instrumento idóneo para recuperar y consolidar la estructura industrial del país, sin gravar los escasos recursos de inversión actual disponibles.

Sin embargo, la impuntualidad en el pago de las cuotas correspondientes a Nacional Financiera al Fondo, representan la falta de responsabilidad del Gobierno Mexicano, por lo que la imagen de éste ante la banca extranjera deja poco que desear, ante ello es ilógico que se lleven a cabo los objetivos fijados por este programa.

CAPITULO IV

LA EMPRESA MIXTA DE COINVERSION COMO INSTRUMENTO DEL DESARROLLO PESQUERO.

4.1. CONSIDERACIONES

La complementación internacional en la pesca, así como en otras actividades resulta hoy en día particularmente necesaria para suplir deficiencias y ahorrar tiempo, siempre y cuando se utilice de manera conveniente.

El campo de acción de la cooperación internacional ha experimentado un gran desenvolvimiento. La transferencia de tecnología, apoyos promocionales, etc., son elementos constitutivos de la participación mutua de la comunidad internacional; la transformación de la gran infraestructura en el campo de la producción, es la base que motiva a los Estados del orbe a conjugar esfuerzos de cooperación.

Este proceso de transferencia facilita a los países en desarrollo el acceso a medios que requieren para llevar a cabo sus propósitos productivos. Otro concepto importante es la complementación internacional que va más ligada a la idea de asociación, y sobre todo al principio de equidad de los beneficios.

Nuestro país cuenta con grandes recursos naturales y humanos y requiere complementar sus conocimientos, tecnología, capacidad de producción y recursos financieros. Aprovechar la oportunidad de otros países que cuenten con éstos elementos, es pretender utilizar fórmulas conjuntas que beneficien a las dos partes, tales

como acuerdos bilaterales o en su caso multilaterales, a nivel gubernamental, programas de cooperación técnico-económicos, así como la asociación con inversionistas extranjeros.

La ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la inversión Extranjera establece las circunstancias, requisitos y límites bajo los cuales el país acepta capitales del exterior y define los casos en los que es conveniente promoverlos.

El Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994, plantea que: La "Soberanía, democracia, crecimiento y bienestar, son objetivos que perseguirá el Estado Mexicano, utilizando todos los recursos disponibles, esto es, aplicando una estrategia para alcanzarlas. Esta estrategia es la Modernización Nacional"⁴⁶.

"...Modernizar es ampliar y mejorar la infraestructura, es aceptar y enfrentar con eficiencia la apertura comercial, es eliminar obstáculos y regulaciones que reducen el potencial de los sectores productivos; es abandonar con orden lo que en su tiempo pudo ser eficiente pero hoy es gravoso, es aprovechar las mejores opciones de producción, financiamiento, comercio y tecnología de que dispone el país, es reconocimiento de que el mundo moderno no puede ser resultado sólo de las acciones del Estado, sino también precisa la participación amplia de los particulares"⁴⁷.

Para los fines de este trabajo, la modernización nacional se delinea identificando intereses coexistentes o complementarios con la concertación internacional. Alcanzar un proceso de expansión, diversificación y modernización de la planta productiva nacional, se obtendrá al utilizar, de manera complementaria recursos

46.- "Plan Nacional de Desarrollo. 1989-1994", en MERCADO DE VALORES, Nacional Financiera, Suplemento al Núm. 11, Junio 1, 1989, Año XLIX, México, pag. 32.

47.- *Ibiden*, p. 34.

del exterior, ya sean, tecnológicos, administrativos y financieros.

La modernización dentro del sector pesquero tendrá como propósito:

"Modernizar la pesca en apoyo de la suficiencia alimentaria, del mejoramiento de las condiciones de vida de los pescadores, de la captación de divisas⁴⁸ y del desarrollo regional del país".

La modernización en la pesca pretende incorporar nueva tecnología, componentes avanzados, mejorar la organización productiva, aumentar la capacitación, en fin, hay que considerar las mejores condiciones posibles de localización para ampliar la planta.

Objetivos tales que no se lograran sin una transformación de las unidades industriales, distribuidores y de comercialización de la producción nacional, tanto en su estructura como en su patrimonio.

Con la puesta en marcha del proceso de Reversión industrial, se pretende sujetar a la Empresa Pública y Privada a un proceso de reestructuración financiera y operacional.

Asimismo la reversión industrial, plantea la necesidad de aplicar estrategias necesarias y adecuadas para poder proveer y llevar a cabo la desinversión que le permita eliminar aquellas líneas de producción, en base a sus resultados y productividad; aconsejar la toma de decisión en tal sentido, significa evitar pérdidas económicas ocasionadas porque el producto que se obtiene deja de satisfacer la demanda del consumidor, por existir otros productos sustitutivos en su calidad, abundancia y precio, que provoca el desplazamiento de nuestro producto, que por baja producción o productividad, los costos se incrementen en forma acelerada.

La definición de estas tres políticas de desarrollo industrial: crecimiento, modernización y desinversión, son las que se plantean por la Reconversión Industrial para lograr resultados positivos en productividad y calidad, que permitan alcanzar mayores grados de competitividad en el mercado internacional. Asimismo tiene como fin el eliminar, reubicar y orientar inversiones de acuerdo a la nueva estructura operativa que se le está dando. Es el caso de la línea de enlatado de sardina de Productos Pesqueros Peninsulares ubicado en Ensenada.

Ha sido desmontada para ser utilizada en otros proyectos, mientras que la planta Pesquera del Pacífico, localizada en el mismo lugar se reorienta para aprovechar materias primas locales.

La coconversión permite conjugar los recursos, experiencias y mercados de México y de los inversionistas externos. Constituye una figura importante para impulsar el desarrollo de la actividad pesquera y un instrumento para el desarrollo regional; la cual contiene políticas que se enlazan con la política de modernización industrial del país, expuesta en el Plan Nacional de Desarrollo y por la Reconversión Industrial.

Diversas coconversiones han sido promovidas en el sector pesquero mexicano, unas totalmente privadas y otras con participación estatal, la mayoría de ellas opera con resultados positivos como es el caso de Productora Nacional de Redes, empresa que incluye inversiones de un consorcio japonés, la cual ha logrado en pocos años un notable desarrollo y alta productividad.

Proyectos pesqueros en el litoral del pacífico sobre todo atuneros, así como proyectos acuícolas resultan interesantes y atractivos, los cuales utilizan la fórmula de la coconversión; sin embargo, los efectos de la crisis que comenzó a manifestarse en la etapa de promoción, desalentaron algunos intentos, aunque a pesar de ello otros tuvieron continuidad gracias a apoyo de la Secretaría de Pesca.

4.2 MARCO INSTITUCIONAL DE PESCADO DE CHIAPAS Y PESCADO DE COLIMA

El Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, define las medidas que lleva a cabo el Gobierno Federal para conducir la actividad económica del país; dentro de los objetivos prioritarios destaca la producción de alimentos, la generación de empleos y la captación de divisas.

Del Plan se derivan los programas sectoriales y regionales que permiten su aplicación. El Programa Nacional de Pesca y Recursos del Mar por su parte propone contribuir a mejorar la alimentación de la población, generar empleos, captar divisas y en general el desarrollo regional.

Los lineamientos y metas previstas implican, entre otras actividades, la promoción de zonas de alto potencial insuficientemente aprovechado, y utilizar a la pesca como el motor del desarrollo regional, lo que presente importantes oportunidades de inversión, así como propiciar la inversión de nuevos participantes.

Este marco institucional sustenta la promoción de proyectos estratégicos, que cubre simultáneamente varios objetivos: producción, empleo, divisas, capitalización y desarrollo regional; y para ello se utilizarán nuevos esquemas de inversión que comprenden la participación del sector público, de particulares nacionales y de inversionistas externos.

Manzanillo y Pto. Madero fueron seleccionados con este propósito, al considerarse sus condiciones, ubicación y potencial pesquero; los Estados de Colima y Chiapas han sido señalados como prioritarios dentro del marco de planeación y son objeto de planes específicos de desarrollo.

4.2.1. PROGRAMA DE DESARROLLO REGIONAL PESQUERO MEXICO-BID

Para dar atención a los lineamientos de la política gubernamental de José López Portillo, fue firmado el 11 de febrero de 1981 el contrato de préstamo mediante al cual se pretende financiar el Programa de Desarrollo Regional Pesquero México-Banco Interamericano de desarrollo, por 80 mill. de dólares, a un plazo de 20 años, con una tasa de interés anual del 8.25% sobre saldos deudores.

Con este Programa se pretendió alcanzar el desarrollo integral de la actividad pesquera en los Estados de Guerrero, Oaxaca, Chiapas, Tabasco, Campeche, Yucatán y Quintana Roo.

El programa está integrado por dos subprogramas:

- 1.- SUBPROGRAMA "A". Está constituido por el financiamiento de BANPESCA para proyectos de inversión destinados a la captura, conservación, industrialización, comercialización y servicios conexos, mediante créditos para la compra y construcción de embarcaciones pesqueras de hasta 40 metros de eslora, adquisición de artes y equipos de pesca, instalación de plantas procesadoras, instalación de sistemas de congelación y conservación, adquisición de maquinaria y equipo, repuestos y herramientas, adquisición de medios de transporte y establecimiento de medios de distribución y comercialización, capital de trabajo y asistencia técnica a los subprestataarios. Los beneficiarios de los créditos serán personas físicas o morales, de los sectores privados, públicos o social (cooperativas pesqueras) que cumplan con los criterios de elegibilidad convenidos.

2.- **SUBPROGRAMA "B".** Este Subprograma estará a cargo de el Departamento de Pesca de Obras de Infraestructura Portuaria.

a) Se ha previsto la construcción del cinco puertos nuevos, La Laguna de Coyuca o Pto. Escondido, Pto. Angel o Bahía de Santa Cruz, Pto. Madero, Sánchez Magallanes y Pto. Morelos, y la remodelación de el Pto. Yucalpeten, en la región en donde se realiza el programa.

b) Se ha estimado inversiones en aproximadamente 21 lugares de la región en materia de atracaderos, centros de recepción dragado, pequeños muelles, etc.

c) Se ha considerado la construcción y equipamiento con financiamiento local de dos centros de capacitación. Uno en Salina Cruz, Oaxaca, para pesca marítima y otra para acuacultura en la región del programa.

El valor asciende a 200 mill. de dóls. de los cuales el 82.4% corresponden al Subprograma de crédito. El 17.3% de ese valor se orientó el subprograma "B", o sea en el ejercicio de los programas. El Banco Nacional Pesquero y Portuario efectuó este crédito, mientras que el de infraestructura estará a cargo de la Secretaria de Pesca. Este programa se inició con base a un estudio sobre el desarrollo pesquero en el cual participaron la Secretaria de Pesca, en aquel entonces Departamento de Pesca, el Banco Nacional Pesquero y Portuario (BNPP), el cual fungió como agente financiero del Gobierno, y Productos Pesqueros Mexicanos (PPM), con las autorizaciones correspondientes de la Secretaria de Hacienda y Crédito Público y la Secretaria de Programación y Presupuesto.

El organismo internacional proporcionó 80 mill. de dóls. correspondiente al 40% de los recursos totales. El Gobierno Federal se comprometió a otorgar 120 mill. de dóls. (80%), con este total se garantizaba la ejecución

del programa en una primera etapa que terminaría en febrero de 1984. Posteriormente se convino una ampliación de 18 meses más.

Cuatro meses antes del vencimiento del programa, a partir de mediados de abril hasta su vencimiento, se consignó la más intensa promoción. Se comprometieron 117,7 mill. de dólares. Esto se logró con la aceleración de los trámites, desde la identificación del proyecto, la continuidad y seguimiento del proceso, así como la negociación con el BID para ampliar el programa de regional a nacional y también de cobertura⁴⁹, a descuentos de la Banca Comercial, asistencia a las pesquerías que no entraron en un principio, y el financiamiento de proyectos de avituallamiento de la flota atunera y el cultivo del camarón, en el renglón de la acuicultura.

Para junio de 1985, el BID autorizó que se pudiera disponer de recursos asignados en la aportación del Gobierno Federal a créditos financieros, unos 83 mill. de dólares. destinados a financiar capital de trabajo.

La proyección del proyecto se ha canalizado principalmente hacia actividades tendientes a acrecentar la oferta de alimentos e insumos para la industrialización y comercialización de los productos del mar; se destaca la construcción, así como el apoyo de extensionismo en la materia, como la asesoría y la capacitación técnica. Para esta actividad, se tiene destinado 14.7 mill. de dólares. equivalente al 9%.

Este crecimiento industrial pretendido, requería satisfacer y por lo tanto aumentar la capacidad de almacenamiento de materias primas y productos minados.

49.- Aunque el programa originalmente se concretó a propiciar el desarrollo regional de los 7 Estados del sur y sureste del país antes citados, desde junio de 1983, se extendió la cobertura del programa a todo el territorio nacional.

Con el programa México-BID, se ha atendido a los sectores público, privado y social. Corresponde al sector privado la mayor captación con 454 proyectos y 82.2 mill. de dóls. El sector público participó con 55.7 mill. de dóls. y 8 proyectos. El sector social, ejerció 28.2 mill. de dóls. con 186 proyectos de referencia.

Por lo que corresponde a su distribución geográfica, los recursos se distribuyeron en función de las potencialidades y necesidades financieras de las regiones del país. La región norte peninsular captó 74.8 mill. de dóls. la cual comprende el 45% del avituallamiento de la flota pesquera; la región Pacífico Sur con 29.8 mill. de dóls. casi el 18%. La región sureste del Caribe, con 25.8 mill. de dóls., el 15.5%; el noreste continental 22.6 mill. de dóls., el 13.6%; la región del Golfo, con 10.7 mill. de dóls., 6.4%; y el centro.

Al considerar lo anterior se entiende aún más la concentración industrial productiva en el sector.

RESTRICCIONES AL FINANCIAMIENTO.

Con los créditos del programa no se podrá conceder créditos para:

1.- Financiar:

- a) Inversiones relacionadas con la captura, industrialización y comercialización del camarón, langosta y abulón.
- b) Gastos generales y administración de los beneficiarios.
- c) Refinanciamiento de deudas.
- d) Adquisición o arrendamiento de inmuebles.
- e) Pago de dividendos o recuperación de dividendos.

f) Compra de acciones en otros valores mobiliarios.

g) Embarcaciones, plantas industriales, equipo, maquinarias, artes de pesca que sean usadas, salvo que el BID no lo objete.

- 2.- Con los recursos del préstamo BID no se podrá conceder créditos para capital de trabajo y asistencia técnica.
- 3.- No se podrán conceder créditos a cualquier entidad en la cual, uno o más miembros del directorio de la administración de Banpesca fuesen accionistas.
- 4.- Banpesca no podrá conceder créditos con los recursos del programa a entidades o compañías en las cuales se tuviese capital o contemplare las inversiones capital salvo cuando el BID lo autorice pertinente.

4.3 ORIGEN Y EVOLUCION DE PESCA INDUSTRIAL CORPORATIVA.

La ubicación de una planta productiva debe ser razonable respecto a las zonas de captura, a concentraciones de población y a las fuentes de abastecimiento de insumos, equipos, etc. Sin embargo, no en todos los casos dominan los motivos que determinaron esa localización ni todas las instalaciones están ubicadas en los sitios más convenientes.

Dentro de los programas de fomento y modernización de la pesca se consideran las ventajas comparativas de Chiapas y Colima; zonas que integran un conjunto de plantas atuneras razonablemente distribuidas en todo el litoral del pacífico, además de incluir una serie de proyectos complementarios para integrarlos horizontalmente y verticalmente.

Bajo los lineamientos atendidos por la formulación y Evolución de Proyectos del Programa de Desarrollo Regional Pesquero México-BID, fueron promovidas diversas empresas de coinversión, tal es el caso de Pescado de Chiapas S.A. de C.V. y Pescado de Colima S.A. de C.V., empresa de coinversión Franco- Mexicana, vinculadas a través de la sociedad Pesca Industrial Corporativa, de reciente creación.

El interés de diversos grupos nacionales y extranjeros había sido manifestado ante la Secretaría de Pesca, a Productos Pesqueros Mexicanos S.A. de C.V., y al Banco Nacional Pesquero y Portuario y a otras sociedades nacionales de crédito, a los cuales se les solicitó el desarrollo en conjunto de estudios y proyectos para constituir empresas procesadoras de atún y otras especies abundantes en dichas zonas.

Para 1982 quedan concluidos los estudios básicos y otros elementos que permitían iniciar el Proyecto Pescado de Chiapas, S.A. de C.V. en Puerto Madero que fué el que avanzó más rápidamente; en el cual participaban entonces entidades públicas privadas mexicanas y coinversionistas externos.

Debido a la crisis económica que resentiría el país a partir de esa fecha, ocasionada principalmente por el colapso petrolero, impidió consolidar el esquema original de coinversión.

Sin embargo, la propiedad de Pescado de Chiapas fue reiterado por el Gobierno Federal a través de la Secretaría de Pesca; entre diversas firmas se seleccionó al grupo Francés Alsthom, quien con el apoyo de su gobierno mostró su confianza en el país y ofreció las condiciones más atractivas para el suministro de equipo, financiamiento, asistencia técnica y empresarial, aportación de capital de riesgo y acceso a un canal comercial acreditado en Europa.

Las bases del proyecto fueron reconstituidas y actualizadas a partir de 1984, para conjugar así los

conocimientos y experiencias tanto de México como de Francia. Por lo que respecta al financiamiento, éste se obtuvo a través de Banpesca con recursos provenientes del Programa México BID y del tesoro y Bancos Franceses, para imponerse como el funcionamiento escalonado de las distintas líneas de proceso a partir de 1987.

En este mismo año de 1984, los coinversionistas del Pescado de Chiapas S.A. de C.V., inclusive el Grupo Francés, plantearon sus intenciones para organizar un proyecto con las mismas características de Puerto Madero en el Puerto de Manzanillo; ya que se consideraba a este último el puerto con mayores ventajas para la industria atunera; programa que permitiría utilizar bases técnicas y administrativas ya creadas y aprovechar las ventajas de una mayor escala productiva con los mismos principios, componentes y organización. Fue así como se diseñó el proyecto Pescado de Colima, bajo un esquema similar de coinversión con el grupo francés. En 1986 ya se contaba con la licitación internacional para la construcción de la planta e iniciar de inmediato los trabajos.

La convivencia de inversionistas comunes, la utilización de principios técnicos y administrativos similares y las ventajas que derivan de concentrar diversos servicios en una misma unidad especializada, despertó el interés para la creación de una sociedad cooperativa y de apoyo, que continúe las labores de promoción y de diseño de las empresas productoras.

En mayo de 1986 se crea como sociedad protectora y de servicios Pesca Industrial Corporativa, S.A. de C.V., en la que participarán Productos Pesqueros Mexicanos, Banco Nacional Pesquero y Portuario, Alsthom e inversionistas privados y nacionales, sociedad a la que se incorporaría posteriormente el Banco B.C.H. y el Den Norske Creditbank de Noruega. Esta empresa suscribirá la mayoría de capital social de Pescado de Chiapas y de Pescado de Colima.

El objetivo de Pesca Industrial Corporativa será el de reunir a los socios comunes del conjunto y concentrar

los servicios de coordinación general, promoción, planeación, concentración comercial de operaciones conjuntas en México y en el extranjero, así como la venta de servicios técnicos a terceros.

4.3.1 ESTUDIO DE PREINVERSION PARA PESCA E INDUSTRIAS CONEXAS EN PUERTO MADERO, CHIAPAS.

4.3.1.1 PROYECTO INDUSTRIAL DE INVERSION

Con fundamento en la idea de inversión en los planes y programas del sector por parte del Gobierno Federal, como son el "Plan de Desarrollo del Estado de Chiapas" (Plan Chiapas) y el Programa "Plan Nacional de Desarrollo Pesquero 1983-1988" se determina la instalación de una planta industrial pesquera en la localidad de Puerto Madero, Chiapas, para impulsar el desarrollo pesquero de la entidad mediante el aprovechamiento de los recursos marinos de la región, y cumplir así con los objetivos y metas del sector, como son los siguientes:

- Incrementar la producción pesquera.
- Mejorar el nivel de vida de la población mediante la generación de empleo y fuentes de ingresos permanentes.
- Producir alimentos de alto valor proteínico y en condiciones adecuadas de precio y de calidad para permitir su consumo generalizado.
- Incrementar las exportaciones y por ende la captación de divisas, así como diversificar el comercio exterior.

- Coadyuvar al aprovechamiento de la flota mexicana, especialmente la atunera, para propiciar una alternativa de operación.

Todos estos objetivos e inquietudes hacen que las instituciones sectoriales como la propia Secretaria de Pesca, Productos Pesqueros Mexicanos, S.A. de C.V. y el Banco Nacional Pesquero y Portuario, S.N.C., adopten la idea y desarrollen los estudios necesarios para conocer la viabilidad de proyectos de inversión industrial pesquero. El resultado positivo de estos estudios genera la formación de la empresa Pescado de Chiapas, S.A. de C.V., con la participación accionaria del Banco Nacional Pesquero y Portuario, S.N.C., Bancomer, S.N.C., Productos Pesqueros Mexicanos, S.A. de C.V., y la firma francesa Alstom Atlantique.

La empresa tiene como objetivo instalar una planta pesquera que procesará atún, sardina, escama y tiburón; para obtener productos industrializados como: pescado fresco entero, entero- congelado, enlatado de atún y sardina, y seco salado de tiburón, en los volúmenes que se detallan en el siguiente cuadro:

CUADRO QUE MUESTRA LA CAPACIDAD INSTALADA (PROYECTADA) DE LA PLANTA Y SUS LINEAS DE PROCESO, ASI COMO LOS PORCENTAJES DE CAPACIDAD DE OPERACION PROYECTADOS PARA LOS PRIMEROS TRES AÑOS Y LOS SIGUIENTES.

LINERAS DE PRODUCCION I Y II	CAPACIDAD INSTALADA	% DE 3 PRIMEROS AÑOS	APROVECHAMIENTO SIGUIENTES AÑOS
A. ENLATADO DE SARDINA			
.Linea I	50 Tons/16Hrs.	70%	80%
B. ENLATADO DE ATUN			
.Linea I	50 Tons/16Hrs.	70%	80%
.Linea II	50 Tons/16Hrs.	70%	80%
C. CONGELADO DE ESCAMA			
.Linea I	10 Tons/8 Hrs.	60%	80%
.Linea II	10 Tons/8 Hrs.	60%	80%
D. SECO-SALADO DE TIBURON			
.Linea I	10 Tons/8 Hrs.	60%	80%
.Linea II	10 Tons/8 Hrs.	60%	80%
E. HARINA Y ACEITE			
.Linea I	55 Tons/24Hrs.	60%	80%
.Linea II	55 Tons/24Hrs.	60%	80%
F. FABRICA DE HIELO			
.Linea I	55 Tons/24Hrs.	85%	85%
.Linea II	55 Tons/24Hrs.	85%	85%

Fuente: Banco de Desarrollo Maritimo

I Las Lineas de producción operarán 22 días al mes.

II Esta capacidad aprovechada es variable y está sujeta a los desperdicios de pescado no empacable que se obtenga en las lineas de producción.

Una vez que se determina proyecto de inversión definitivo se localizan las fuentes financieras, una parte corresponde a las inversiones necesarias para adquirir las lineas de proceso de construcción francesa, en condiciones

muy adecuadas de contratación; las inversiones para obra civil y electrónica se canaliza a través del Programa de Desarrollo Regional México-BID, y del cual el Banco Nacional de Productos Pesqueros es agente financiero.

En el año de 1985 se inició la etapa principal de un proyecto de inversión, y cumplir con todos los lineamientos que en materia establece la Legislación Mexicana, sin embargo, las obras para agosto de 1986 habian sufrido retrasos por diversas causas entre las cuales se destacó las intensas lluvias de 1985, reanudándolas para fines de 1988.

4.3.1.2 CRITERIO BASE

La inversión que desarrolla el Gobierno Federal en Puerto Madero, automáticamente deja como criterio para regular la inversión que corresponde al sector privado, el tamaño de la flota y, procurar el suministro de la materia prima que requiere la planta procesadora.

Inicialmente fue idealizado un complejo pesquero que reuniera flota, industria y veradero.

La idea al paso del tiempo, se modificó debido al conocimiento de la inversión que realizaría Productos Pesqueros Mexicanos.

Finalmente se plantearon en forma concreta los procesos y las plantas contempladas en el Estudio de Preinversiones para Pesca e Industrias Conexas en Puerto Madero Chiapas, y a continuación se enlistan:

- Procesadora de Tiburón.
- Procesadora de carne seco-salada de tiburón.
- Planta de harina de pescado.

- Proceso de trabajo de fileteado de pescado.
- Proceso de trabajo de pescado congelado.
- Proceso de trabajo del camarón con cáscara para exportación.
- Procesado de trabajo del camarón pelado y desvenado.
- Procesado general de la harina y aceite de pescado.
- Procesado de trabajo del seco salado de tiburón.

En cuanto al equipo y embarcaciones de pesca se refiere, serán:

- Embarcaciones de 40' de eslora para pesca de escama.
- Embarcaciones de 50' de eslora para pesca de escama.
- Equipo de pesca para avituallamiento y mantenimiento.

Se contará además con una bodega de conservación con capacidad de 500 tons. y con una fábrica de hielo con una capacidad de producción diaria de 10 tons.

4.3.1.3 FORMULACION Y EVALUACION DEL PROYECTO

Para satisfacer el análisis de viabilidad correspondiente, se manejan los siguientes aspectos:

- 1.- Evaluación de los solicitantes y posibles

inversionistas, destacando su experiencia en la actividad que habrán de promover, su solvencia económica y moral y todo tipo de información que permita tener un amplio conocimiento de los antecedentes y características de los posibles beneficiarios del proyecto.

- 2.- Estudios de mercado.
- 3.- Disponibilidad de los recursos materiales, infraestructura y materias primas.
- 4.- Tamaño y localización de la planta.
- 5.- Aspectos técnicos.
- 6.- Inversiones y costos.
- 7.- Análisis financieros.
- 8.- Evaluación económica y social (que incluirá el impacto en la generación de empleos).
- 9.- Aspectos legales y de organización.

Se ha considerado conveniente (y además ha quedado estipulado así en los documentos del contrato con el BID), que todos los proyectos del programa cuenten con un análisis de rentabilidad financiera, en el cual se utilizarán precios en el mercado para estimar gastos e ingresos del proyecto.

Se ha definido que todos los proyectos que se aprueben, además de mostrar su viabilidad técnica, deberán tener una tasa de rentabilidad financiera no menor del 12%.

Tanto en la identificación de los proyectos como en su promoción, y de manera definitiva en su evaluación y aprobación, se dará preferencia a aquellos programas que:

- 1.- Estén de acuerdo con los objetivos establecidos en el Programa de Desarrollo Regional Pesquero México-BID.
- 2.- Promuevan la generación de empleos.
- 3.- Incentiven la aplicación de tecnología apropiada a la dotación de recursos del país y de la zona de influencia del proyecto.
- 4.- Promuevan efectivamente el desarrollo regional y pesquero.

Tanto para el Subprograma "A", el cual tiene por objetivo el financiamiento de proyectos de inversión destinados a la captura y acuicultura, conservación industrialización, comercialización y servicios conexos, para lo cual BANPESCA, como órgano ejecutor otorgará créditos a beneficiarios elegibles principalmente de estratos de bajos ingresos; así como para el Subprograma "B", que es de inversiones directas, que contempla las actividades de mejoramiento portuario y capacitación de los recursos humanos necesarios para el Programa, actividad que será atendida por el Departamento de Pesca (DEPES) que recibirá los recursos necesarios de BANPESCA con cargo al Programa y del propio Gobierno Federal.

4.3.1.4 ANALISIS DE RENTABILIDAD

Todos los proyectos que se financien con cargo a los recursos del programa, deberán contar con un análisis de rentabilidad financiera para medir el retorno del mismo al beneficiario y, en el cual se utilizarán precios del mercado (a precios constantes) para valorar los gastos e ingresos anuales del proyecto.

Sumado a ello, cada uno de los proyectos que se financien con cargo a los recursos del programa, que

tengan un costo total superior al equivalente de \$400,000.00 deberán contar con un análisis de rentabilidad económica, para evaluar el efecto del proyecto en la economía del país.

En el análisis de rentabilidad socio-económico se emplearán precios sociales o de venta (a precios constantes), que reflejen parámetros nacionales para valorar los costos y beneficios anuales del proyecto, de acuerdo con las técnicas generalmente adoptadas por el análisis beneficio/costo y en conformidad con la "Guía para el cálculo de la Tasa interna de Retorno Económica".

En relación a la utilización de precios sociales, éstos deberán concordar con las recomendadas por la autoridad gubernamental encargada de calcularla.

El análisis de rentabilidad financiera y económica deberá realizarse en base a la información estadística y proyecciones de ingresos y gastos, que presentarán los posibles subprestarios como parte de los estudios de factibilidad de los respectivos proyectos. Dicha información permitirá identificar el efecto incremental del proyecto, distinguiéndose entre la situación que se produciría sin llevar a cabo el proyecto y al efectuar al mismo. Dichos análisis de rentabilidad financiera y de rentabilidad económica, deberán arrojar una tasa interna de retornos no inferior al 12% anual, o un valor permanente neto positivo, al utilizar una tasa de actualización social no menor al 12%.

4.3.2. PESCADO DE COLIMA, S.A. DE C.V.⁵⁰

4.3.2.1 ANTECEDENTES DEL PROYECTO.

La formación de la empresa mixta de coinversión para el procesamiento y comercialización de la pesca presenta amplias posibilidades, ya que permite conjugar experiencias, tecnología, equipos y recursos del Sector Público y de particulares nacionales y de coinversionistas externos, para crear unidades integradas, que a su vez desencadenen otras inversiones en actividades complementarias.

Con estas bases se constituyó recientemente la empresa Pescado de Chiapas en la que participaron Bancomer, el Banco Nacional Pesquero y Portuario, Productos Pesqueros Mexicanos, así como el consorcio francés Alsthom Atlantique, firma de alto prestigio internacional, conocida en México a través de la ingeniería y equipo que se utilizan en diversos campos: generación de energía eléctrica, transporte urbano (Metro), dragado de puertos y otras actividades diversas.

El desarrollo de Pescado de Chiapas ha permitido reunir un conjunto importante de aportes técnicos, diseño y experiencias, susceptibles de aprovecharse con ventajas en nuevos proyectos estratégicos.

Manzanillo es otro de los puntos seleccionados para impulsar la industrialización pesquera, cuenta con una estratégica ubicación respecto a zonas importantes de captura de atún y a los principales mercados del país; por lo tanto es objeto de una atención especial, decisión que se apoya en lineamientos y objetivos del Programa Nacional de Pesca y Recursos del Mar del Programa Nacional de Alimentación, así como del Plan Colima.

50.- Las cifras estimadas en este proyecto fueron proporcionadas por la Secretaría de Pesca.

La Secretaria de Pesca apoyó la realización de los estudios correspondientes, a fin de reunir propuestas concretas y factibles, susceptibles de promoverse en un plan razonable; ya que se considera a la Coinversión como una fórmula ventajosa para el desarrollo del proyecto, además de que diversos inversionistas externos habían manifestado su interés por instalar plantas pesqueras en la zona, entre los que destacó la solicitud presentada por el grupo francés Alsthom Atlantique, con el apoyo de su gobierno, para participar en el proyecto industrial pesquero de Manzanillo, bajo una concepción similar a la del proyecto del Puerto Madero.

El interés del grupo francés, coinversionista del Pescado de Chiapas, fue ratificado por la Secretaria de Pesca en Julio de 1984, mediante la presentación de un primer estudio de factibilidad para la instalación del Complejo Industrial Pesquero de Manzanillo y se anexó la propuesta correspondiente, en donde se incluyó la aportación de capital de riesgo, financiamiento de condiciones excepcionales, suministro de equipos externos, servicios técnicos, así como la comercialización en Europa.

El proyecto fue revidado y complementado, a fin de garantizar su congruencia con el Programa Sectorial y el Plan Colima y, se inició una estrategia de promoción para integrar el capital de riesgo necesario, bajo un esquema corporativo mixto que permitiera la concurrencia de entidades públicas, de particulares nacionales, del coinversionista externo, y con carácter transitorio, de instituciones nacionales de crédito, sin recurrir a recursos fiscales.

4.3.2.2 NATURALEZA Y OBJETIVOS DEL PROYECTO

El proyecto comprende el desarrollo de un complejo industrial pesquero para el procesamiento del atún, especies de escama y tiburón, en diferentes presentaciones (envasado, congelado y seco-salado principalmente) algunas de ellas novedosas en el país.

La planta tendrá una capacidad de recepción de 24 mil toneladas anuales, para producir en etapa plena de operación 6,624 tons. de atún, equivalente a 720,000 cajas de 48 latas cada una, en presentación al natural, en aceite, con vegetales y paté, en envases de hojalata y vidrio; así como 3,272 tons. de especies de escama (enteros, fileteados, pulpos y ahumados); y 566 tons. de tiburón en filetes, carnes seco salada, aceite de higado, aletas y pieles procesadas.

Adicionalmente, los desperdicios del proceso permitirán obtener 2,731 Tons. de harina y aceite para la alimentación de animales y, también se producirán 36,960 tons. de hielo para el consumo de la planta y venta a embarcaciones pesqueras.

La empresa dará ocupación permanentemente a 600 personas, cifra que seguramente se duplicará al considerar los empleos indirectos que se generan en este tipo de inversiones, además del nivel de ocupación que ocurrirá con motivo de la expansión de la flota que abastecera a la planta y de la red comercial.

De acuerdo a los convenios de comercialización normalizados conjuntamente con Pescado de Chiapas, la empresa podrá exportar una tercera parte de su producción en enlatados, lo que constituye una fuente importante de generación de divisas.

4.3.2.3 ESTUDIO TECNICO Y FINANCIERO

A) Estudio Tecnico

LOCALIZACION:

La localización del complejo pesquero es el Puerto de Manzanillo, Col., se derivó del análisis comparativo de las ventajas y desventajas de diversos puertos en la zona centro sur del litoral del Pacífico.

Los principales parámetros de evaluación fueron en resumen:

- . Potencialidad y concentración general de los recursos pesqueros en la zona de influencia del proyecto.
- . Proximidad respecto a los mercados de consumo y centros abastecedores de insumos.
- . Vías de comunicación.
- . Infraestructura industrial existente.
- . Disponibilidades de terreno, infraestructura portuaria, servicios para la flota y planta, servicios públicos y recursos humanos.
- . Programas de inversiones públicas en el corto y mediano plazos.

Cabe hacer mención que la situación deficitaria de productos pesqueros para el consumo humano en el mercado nacional, y la capacidad deficitaria actual en la industria pesquera, así como la disponibilidad de las especies a explotarse en la zona de influencia, determinaron el tamaño de la planta industrial por líneas de producción. Asimismo se tomaron en cuante otros

factores como la disponibilidad de recursos financieros, recursos humanos e infraestructura y servicios.

Este complejo industrial alcanzará su máximo de capacidad de operación a partir del tercer año con el 80% de eficiencia.

TECNOLOGIA Y EQUIPO DE PRODUCCION:

La tecnología y los equipos requeridos para el proyecto fueron elegidos en función de los siguientes criterios técnicos:

- . Mejor integración del proceso productivo.
- . Tecnología moderna simplificada.
- . Economías de escala (producción, mantenimiento, etc.) y costo mínimo.
- . Rendimiento de eficiencia productiva.
- . Uso óptimo de la mano de obra.
- . Calidad de producto terminado.
- . Adecuado diseño y material de construcción; y
- . Fácil manejo y mantenimiento de los equipos.

La tecnología a utilizar será básicamente de origen nacional ya que el país cuenta con gran experiencia en transformación de producción del mar y en particular en el enlatado; incorpora mejores técnicas en diseño, equipos y automatismos, tendientes a homogenizar la producción y aumentar el rendimiento de la materia prima y la mano de obra.

La ingeniería básica del proyecto se elaboró con el apoyo de Pescado de Chiapas, Alsthom Atlantique y Productos Pesqueros Mexicanos, al utilizar normas de proceso, diagramas de flujos cualitativo y cuantitativo, normas de calidad de productos terminados y específicamente de empaques, embalajes y materias primas de productos pesqueros. Además se tomaron en cuenta las normas oficiales para productos marinos, las de manejo e higiene industrial y las normas establecidas para los principales mercados internacionales.

La maquinaria y equipo básicos de las líneas de producción provendrán de Francia y una serie de elementos complementarios y auxiliares, mientras que los de acarreo, transporte y oficina, serán de origen nacional. Cabe señalar que sobre la propuesta francesa de la maquinaria industrial, se eliminaron los equipos y/o componentes que existen en el mercado nacional y que pueden sustituirse ventajosamente.

Conviene señalar que es necesario llevar a cabo un intenso programa de capacitación y adiestramiento para pasar del 80% de eficiencia máxima, curva de aprendizaje, programada para un período de 3 años.

INSUMOS Y SERVICIOS.

Los insumos para las diferentes líneas, serán abastecidas principalmente de Guadalajara, Jal., Culiacán, Sin., y el Valle de México, incorporando la mayor cantidad posible de productos que identifiquen o promuevan a la región.

La infraestructura disponible en el puerto y el parque industrial pesquero, permite asegurar los servicios que demanda la planta.

B) ESTUDIO FINANCIERO.

La inversión total del proyecto asciende a 6,845.3 mill. de pesos, integrada por una inversión fija de 3,522 mill. (51.4%) inversión diferida 1,420.3 mill. (20.8%); y capital de trabajo 1,902.8 mill. (27.8%).

De la inversión fija, 48% corresponde a equipos de fabricación francesa contemplados dentro del contrato compra - venta de equipos y servicios técnicos suscritos con Alsthom Atlantique, 21.2% corresponde a equipo y maquinaria de origen nacional y el resto a terreno, obra civil y otros componentes.

Dentro de la inversión diferida los conceptos más relevantes son los derechos de importación, los intereses de créditos durante la etapa preoperativa y la instalación y montaje del equipo, los cuales sumados ascienden a 65.0%. El resto lo constituyen fletes y seguros, supervisión de montaje y gastos de administración entre otros.

El capital de trabajo considerado equivale a 3.9 meses de los costos totales de producción, administración y ventas del primer año de operación para disminuir en los años subsiguientes al reducir los niveles de inventarios y aumentar la revolvencia de los recursos, una vez estabilizadas las operaciones de la empresa.

ESTRUCTURA FINANCIERA.

La estructura financiera del proyecto Manzanillo está integrada en 28.3% por aportaciones de capital social con importe de 1,939.5 mill. de pesos y el 71.7% restante por créditos bancarios que ascienden a 4,905.8 mill. de pesos.

De los créditos bancarios, 61.3% corresponde a préstamos nacionales y 38.7% a créditos franceses.

Las condiciones de los nacionales consideradas son:

- A) Créditos refaccionarios descontados del Programa México- BID a una tasa de interés de 34.37% anual con plazo de 20 años para obra civil (882.4 mill. de pesos) y 15 para maquinaria y equipo (978.2 mill.) donde se incluyen 3 años de gracia en cada caso.
- B) Crédito de avío por 1,116.7 mill. a una tasa de 36.371 anual con plazo de 3 años, se incluye 1 de gracia.
- C) Crédito por 30.0 mill. para la elaboración de estudios de ingeniería y proyectos con financiamientos del FONEP a una tasa del 43% anual con un plazo de 3 años más un año de gracia.

Los créditos franceses contemplan financiamientos del Tesoro Francés por el equivalente a 565.5 mill. de pesos (30%) a una tasa del 2% anual pagadero en francos franceses a un plazo de 30 años, en donde se consideran 11 años de gracia; y créditos comerciales garantizados por 1,328.9 mill. de pesos (70%) al 10.7% de interés anual mas 0.6% seguro, pagadero en francos franceses a un plazo de 10 años, contados seis meses después de la recepción total de los equipos, lo que implica un plazo real de 13 años en donde ya se incluyen 3 años de gracia.

EVALUACION FINANCIERA.

Se acordó un período de 15 años como límite de análisis. Los costos y precios utilizados son referidos a diciembre de 1984 y la evaluación se efectuó a precios constantes, dado que las variaciones de estos conceptos mantienen una tendencia proporcional.

Al considerar el período de pago de los créditos (20-30 años) se previó la reposición de activos de acuerdo con la vida útil estimada de los equipos. El capital invertido se recupera a partir del primer año y el capital de trabajo se rescata al 100% hasta los 15 años.

Se estima que el proyecto beneficie con la obtención de incentivos fiscales "CEPROFIS" derivados de la inversión, creación de empleos y el tipo de productos.

4.3.2.4 IMPORTANCIA ECONOMICA Y SOCIAL

Para exponer la importancia económica y social del proyecto se debe identificar dos aspectos interrelacionados, las repercusiones que tendrá en la actividad pesquera y el papel que desempeña en el desarrollo regional.

A) PARA LA ACTIVIDAD PESQUERA.

En conjunto las plantas de Puerto Madero y Manzanillo participarán con el 20.5% de las metas sectoriales de procesamiento de materia prima en el país.

Esta cifra resalta aún más al considerar que en la zona pacífico centro y sur estarán en operaciones a corto plazo únicamente las plantas de Pescado de Chiapas y Pescado de Colima; el incremento productivo se dirigirá hacia estos nuevos centros atuneros, y se evitará una concentración mayor en los puertos tradicionales.

Para hacer posible el incremento previsto en la producción pesquera del Estado, además de aumentar su flota pesquera de 50 embarcaciones mayores y 545 menores

a 155 y 800 respectivamente, se requiere consolidar la capacidad de descarga, a través de la utilización de las obras ya existentes o en proceso, y de manera destacada, ampliar la capacidad de procesamiento que en la actualidad resulta casi imperceptible y se concentra en unas cuantas plantas congeladoras de camarón, pequeñas unidades de procesamiento primario para especies de escama y cinco fabricas de hielo.

B) PARA EL ESTADO DE COLIMA.

En Colima existen alrededor de 2,000 establecimientos industriales y de servicios, de los cuales solo la generación eléctrica, la extracción de mineral de fierro y la hotelería constituyen centros grandes de trabajo; el resto está integrado por pequeñas empresas predominantemente agroindustriales.

Pescado de Colima, constituye un instrumento importante para la consecución de la política pesquera y para el desarrollo económico del Estado y de la región pacífico centro del litoral mexicano, además responde a los propósitos, objetivos y metas del Plan Nacional de Desarrollo, del Programa Sectorial y del Plan de Colima, no sólo por su establecimiento, sino también por las repercusiones en la pesca y en la economía en general.

4.3.2.5 PLANTA INDUSTRIAL.

Los datos del estudio de factibilidad se apoyan en el programa sectorial y en los estudios elaborados por la Secretaria de Pesca, relativos a la capacidad máxima realmente susceptible de utilizarse, en donde se debe considerar; ubicación, proporción entre las fases del

proceso, competencia entre productos que se trabajan en la misma línea, estado físico y vida útil de los equipos y condiciones laborales de las empresas.

No se trata de un ejercicio teórico que considere la capacidad nominal de diseño de los componentes más productivos de cada línea ni un marco ideal irrealizable; constituye una evaluación objetiva y detallada de la industria pesquera nacional, para determinar las posibilidades de aumento de productividad en las plantas existentes con inversiones razonables y las necesidades de ampliación para cumplir las metas programadas.

De acuerdo a lo anterior la Secretaría de Pesca estima que la capacidad actual del proceso alcanza para el caso del atún enlatado las 86,412 toneladas de materia prima al año; 109,929 tons. para el congelado de escama y 4,060 tons. en el caso del seco-salado del tiburón, aún cuando esta capacidad se refiere al secado al sol a través de un proceso rústico y no a capacidad industrial instalada como lo es para otros casos.

4.3.2.6 MERCADO. PRINCIPALES PRODUCTOS Y PRESENTACIONES.

La utilización del pescado comprende tanto el consumo humano directo (frescos, congelados, enlatados, curados, picados, etc.), el consumo indirecto (harinas, aceites y diversas materias primas) y otros aprovechamientos (pieles, productos químicos, adornos, etc.).

El material de empaque participa en un gran porcentaje en el valor final del pescado, especialmente en países en donde no se producen y se importan las materias primas para fabricarlos, además constituye un elemento esencial para la distribución amplia que facilita la conservación e incluso la publicidad y, por ello es objeto de una selección cuidadosa al clasificar la rama de

presentaciones.

Las presentaciones previstas en el proyecto incluyen al atún envasado, especies de escama, y tiburón; fresco, congelado y curado, entero, en filete, en lonja y en aglomerados (pulpas), tanto a granel como en empaques familiares. Esto permitirá a la planta participar en mercados diferenciados, con una oferta amplia que cubre diversos niveles socioeconómicos, con productos que van desde especies populares hasta productos selectivos y procesos complejos.

ANALISIS DE DEMANDA.

El consumo nacional aparente de productos pesqueros se toma en este caso como una referencia estadística y no como un elemento determinante del mercado, ya que tratándose de un producto que nunca ha llegado al límite de saturación, sólo resulta representativo del volumen producido y no de la demanda efectiva o de las necesidades de la población.

La cifra del consumo nacional aparente de productos pesqueros ha mostrado una evolución irregular en el período de 1971-1978, en el cual se registra una tasa promedio de crecimiento de 3.5% anual. Para 1978, el crecimiento con respecto a 1977 fue en un 77.5% y para 1983 se incrementó en un 243.6% respecto a ese mismo año.

Al comparar el consumo nacional aparente de productos pesqueros de consumo humano directo, con respecto a la población nacional, se obtiene un índice de consumo per cápita. Para el período 1971-1977 el consumo anual se mantuvo prácticamente uniforme con más de 3.5 kilos por habitante; de 1978 a 1983 el consumo per cápita se ha incrementado paulatinamente al grado de alcanzar su nivel más alto en 1981 con 11.8 kg., mismo que prácticamente se recuperó como consecuencia de los

problemas económicos que confrontó el país.

En su programa sectorial, la Secretaría de Pesca plantea cómo incrementar el consumo humano directo de productos pesqueros. Toma en cuenta las tendencias de ingresos y su distribución, fija las metas de contribución a los mínimos de bienestar, y establece una tendencia creciente en el consumo per cápita, la cual pretende alcanzar una tasa media anual de crecimiento del 15.5% al pasar de 9.4 a 15.4 kg. por habitante.

ANALISIS DE OFERTA.

La Secretaría de Pesca ha calculado un potencial de especies pesqueras de 6.3 mill. de tons. al año, del cual un 39% corresponde al Pacífico Norte y 37% (3.2 millones) al Pacífico Centro Sur, cifras indicativas de las amplias posibilidades de explotación.

El potencial atunero anual es de 170 mil toneladas, de las cuales le corresponde al Pacífico Centro Sur 73 mil que representan el 43%, pueden capturarse además volúmenes adicionales en aguas internacionales y zonas convenidas con otros países. La principal captura en aguas nacionales se localiza frente a Manzanillo.

En conjunto, las especies de escama presentan un potencial mínimo de casi 800 mil tons., con una explotación aún reducida, (solo 133 mil son localizadas en el Pacífico Centro Sur). En el caso del tiburón, el total estimado asciende a 52 mil tons. con una proporción del 28% (15 mil tons.) en la zona considerada y que presenta posibilidades de una explotación más intensa.

Para lo que el potencial no explotado de la zona

permite el abastecimiento de los recursos que requiere el proyecto y: 14.4 mil tons. de túnidos, 7.7 mil de escama y 1.9 mil de tiburón.

MERCADO INTERNACIONAL

ATUN.- El atún es una de las especies de mayor importancia a nivel mundial y sus capturas representan en conjunto las dos terceras partes del volúmen explotado. Los recursos atuneros, se encuentran distribuidos en tres grandes regiones, la más importante es la que comprende el área del pacífico, ya que en ella se concentran en promedio el 70% de estas especies.

Hasta 1982 la captura mundial del atún fue del orden de 1.7 mill. de tons. al año.

En la captura mundial de túnidos, el atún aleta amarilla y barrilete, son las más importantes. La principal zona de captura de dichas especies se ubica en el Océano Pacífico, en donde se han llegado a registrar el 82% y el 65% de las capturas mundiales para las citadas especies.

En la explotación del recurso atunero, la zona económica exclusiva de México⁵¹ presenta una de las zonas de mayor concentración. De ahí la importancia que para el país representa el aprovechamiento y administrar correctamente sus recursos.

51.- La Zona Económica Exclusiva consiste en una zona marítima, adyacente al mar territorial en la que el Estado Ribereño ejerce derechos de soberanía para los fines de exploración y explotación, conservación y administración de los recursos naturales, tanto renovables como no renovables, de los fondos marinos y su subsuelo y las aguas suprayacentes. La ZEE no se puede extender más allá de las 200 millas náuticas medidas a partir de la línea de base desde la cual se mide la anchura del mar territorial. Es decir el Edo. ejercerá las facultades señaladas en una faja de 188 millas contigua a su mar territorial.

En el marco internacional, a partir de la década de los cincuentas, el principal productor ha sido Japón, seguido por Estados Unidos de América, varios países de Asia (Corea y Taiwan) España y Francia, éstos últimos son los únicos países europeos en participar en la pesquería, ya que otros como Italia y la Gran Bretaña importan todo el volumen que consumen.

Para determinar la factibilidad del proyecto se consideró el supuesto de colocar toda la producción en el mercado nacional, lo cual resulta posible y rentable. No obstante de lo anterior, el convenio de comercialización celebrado como complemento del esquema de coinversión, hace posible concurrir al mercado europeo y zonas de influencia, hasta por un máximo de 650 mil cajas de atún enlatado en diversas presentaciones, provenientes de Pescado de Chiapas y de Colima, así como 16 tons. de fresco congelado.

Se considera para este proyecto al mercado de Europa Occidental, que al ser el tercero más grande del mundo; importa cerca de 200 mil. Tons. de atún congelado principalmente, para enlatarlo. Italia es el principal importador con 70 mil tons., España absorbió 42 mil tons., cifra que representa el mayor incremento registrado, fenómeno que se da al limitarse sus caladeros por el reconocimiento de la Zona Económica Exclusiva. Francia adquiere más de 50 mil tons. predominantemente de países africanos. Otros países importadores son Alemania Federal, Reino Unido y los Países Bajos.

España y Francia tienen flotas importantes, Italia compra productos para enlatarlos y el resto de los países lo adquiere ya enlatado.

El mercado europeo es atractivo por su tamaño y diversidad, sin embargo, la concurrencia de productos mexicanos ha sido inconstante. En los últimos meses resultó poco atractiva, ya que el precio de compra en el

mercado nacional es más alto que en el mercado internacional, situación que tiende aparentemente a nivelarse como consecuencia de la declinación del dólar norteamericano frente a las monedas europeas, que llegó a niveles excepcionalmente altos, lo que coincidió con una época de abundante oferta.

México tiene ventajas importantes para concurrir al mercado internacional, al tener recursos suficientes en su zona económica exclusiva y la segunda flota atunera del mundo, además de otras menores en consto de combustible y mano de obra.

Cabe hacer mención que la industria conservadora de atún de Francia y España han comenzado a planear una expansión productiva, y se prevé la reactivación norteamericana cuya industria se encuentra parcialmente desmanteladas, al reubicarlas en área sumamente distantes de su territorio.

A fin de poder colocar parte de su producción envasada en esos mercados, la industria nacional requiere de un gran esfuerzo de productividad y de control de calidad, para cumplir con normas internacionales; esta situación pondrá en una posición ventajosa a las plantas de Manzanillo y Puerto Madero, que incorporan desde su formación la tecnología y sistemas de producción necesarios para ello.

Pescado Colima tiene como propósito diversificar su producción y las presentaciones susceptibles a competir en el mercado internacional. Por lo que tienen que hacer los esfuerzos para que la investigación en lo referente a desarrollo de nuevos productos y envases forma parte de la estrategia de expansión.

4.3.2.7 COMERCIALIZACION

Para la comercialización nacional de los productos de la empresa, se utilizarán los canales ya establecidos de los sectores público, privado y social, sin realizar ventas directas al menudeo, salvo los casos demostrativos excepcionales y en los mercados locales.

Para el sector Público se operará con los sistemas Conasupo o Impecsa, la coordinación de Abasto del Distrito Federal, que presentan demandas crecientes y con organizaciones similares en otros Estados; así como los expendios del consorcio Productos Pesqueros Mexicanos. Con el sector privado, se tienen previstas ventas al mayoreo con las grandes cadenas comerciales de autoservicio, con operaciones en firme y renta de espacios para grandes volúmenes. Así mismo la Union de Detallistas que opera en todos los mercados públicos y pequeños expendios, mismos que pueden jugar un papel importante en la comercialización.

Sólo la gama de productos más diferenciados, como atún con vegetales, ciertos ahumados y patés, se venderán a través de cadenas especializadas y restaurantes.

La empresa introducirá en el mercado, una amplia gama de productos plenamente conocidos, e integrar así una oferta global; al tratar artículos de consumo popular y utilizar marcas tradicionales con algunos distintivos de la empresa y/o marcas propias.

El desarrollo de nuevos productos o presentaciones de alto valor comercial llevarán marcas y emblemas de la empresa.

La estrategia comercial de Pescado de Colima comprende la realización de estudios previos de marcas, diseños, imagen de productos y publicidad, al utilizar firmas especializadas en la materia, a fin de apoyar la

oferta con campañas de difusión permanentes, con un esfuerzo adicional de salida al mercado. Este tipo de programa ha mostrado una gran efectividad en la comercialización de diversos bienes de consumo, pero todavía no se han utilizado persistentemente para los productos pesqueros y otras carnes.

La integración efectiva de los procesos de captura, transformación y comercialización de los productos pesqueros, constituyen el factor que posibilita corregir las desviaciones existentes en el mercado de este tipo de productos, así como garantizar su oferta al consumidor final en forma ágil y eficiente, en particular los destinados al consumo humano directo y contribuir así, a mejorar los niveles nutricionales de la población.

La factibilidad que otorga Manzanillo para el despacho de los productos terminados, lo colocan en una ubicación inmejorable de competitividad en lo referente a costos de flete y suministro de la materia prima en menor tiempo ya que la infraestructura de comunicaciones y transporte es adecuada y moderna.

El destino de los productos elaborados por la empresa, tendrá como objetivo principal, la venta en el mercado interno de especies productos y presentaciones que satisfagan los requerimientos y la demanda de alimentos a base de pescado por parte de los consumidores.

4.4 PRODUCTORA NACIONAL DE REDES S.A. DE C.V., UN CASO MAS DE EMPRESA DE COINVERSION

Por iniciativa de Productos Pesqueros Mexicanos y como resultado del análisis de la demanda y la viabilidad técnica y económica de producir nuevas artes de pesca en nuestro país, con apoyo en trabajos de investigación sobre el tipo de tecnología adecuada que garantice la más alta calidad y las mejores condiciones para México, en agosto de 1979, se firmó en Japón una "Carta de Intención" con

la empresa Momoi Fishing Net Manufacturing Company, para el establecimiento en el territorio nacional de una fábrica de artes de pesca.

Posteriormente, en octubre del mismo año, en la Cd. de México fue firmado por dichas empresas, un "Convenio Básico" que sirvió de fundamento para la creación de la empresa Productora Nacional de Redes S.A. de C.V.; una vez concluidos los estatutos de factibilidad, los cuales fueron realizados por un grupo de técnicos mexicanos y japoneses, y previa autorización de las autoridades competentes, el 6 de noviembre de 1980 se construyó la empresa Constructora Nacional de Redes S.A. de C.V., (PRONAERESA) como una empresa de participación estatal mayoritaria en coinversión con Japón, en la proporción de 66 y 34 por ciento respectivamente, en relación a la estructura de su capital social.

A partir de la construcción de la empresa, con base en los estudios de factibilidad realizados y basados dentro de los lineamientos de fomento para el desarrollo de polos de desarrollo, los cuales en la presente administración se han vigorizado con la política de descentralización de la vida nacional, sustentada por el gobierno, se encontró que el parque industrial de la Cd. de San Luis Potosí, S.L.P., reunía todos los requisitos y condiciones favorables para la instalación de la planta procesadora de redes.

La decisión de ubicar la planta industrial en dicha ciudad fue resultado básicamente de: su localización geográfica, (equidistante de los litorales del país y cercano a los centros de producción de las materias primas), la existencia de incentivos fiscales, contar con todos los servicios necesarios, la experiencia textil de la zona, la disponibilidad de la mano de obra y el clima seco requerido para garantizar alta calidad de los productos.

En abril de 1981 se inició la construcción de la planta industrial, sobre una superficie de 45 mil mts. cuadrados, para quedar terminada la obra un año después.

Paralelamente fué suscrito entre Pronaresa y Momoi Fishing Net un convenio de "Tranferencia de Tecnología y Uso de Patentes y Marcas", en virtud de que el socio japonés que es uno de los socios principales fabricantes de artes de pesca en el mundo, a través del contrato referido, puso a disposición de Pronaresa los procesos de producción, que han normado y garantizado la fabricación de redes con métodos y calidades con alta eficiencia y productividad.

La empresa mayoritaria de coinversión, Productora Nacional de Redes S.A. de C.V. (PRONARESA), ha tenido desde su creación como objetivos principales, lossiguientes:

- Producir en volúmenes adecuados conforme a la demanda real existente, artes de pesca y productos complementarios con altos índices de calidad.
- Introducir y desarrollar la utilización de nuevos y modernizados tipos de artes de pesca para incrementar los niveles de productividad pesquera.
- Atender los mercados de consumo agrupados en sectores público, social y privado con entregas suficientes y oportunas, que eviten la paralización de las actividades o el escaso aprovechamiento de los recursos pesqueros.
- Llegar a ser un instrumento de la administración pública que regule los precios de las artes de pesca en el mercado nacional, mediante una capacidad de producción y servicio tal, que satisfaga las necesidades nacionales, con volúmenes adecuados, óptimas calidades y precios accesibles.
- Participar en los mercados con bienes de alta calidad y valor agregado, para contribuir así a la captación de divisas y al mejoramiento de

la balanza comercial del país.

- Evitar, mediante la producción nacional en calidades y cantidades suficientes y adecuadas, importaciones de artes de pesca y productos complementarios, lo que permite un real proceso de sustitución de importaciones.

La función primordial de Pronaresa primordialmente, es abastecer de artes de pesca a Productos Pesqueros Mexicanos, a los acreditados del Banco Nacional de Producción Pesquera, al sector social y en general, atender los programas de carácter prioritario que delimite la cabeza del sector.

En lo que se refiere a los productos que fabrica y comercializa PRONARESA en su planta industrial, se tienen las redes agalleras de monofilamento y multifilamento de naylon, redes escameras de camarón, redes sardineras y anchoveteras, así como redes atuneras; no sin considerar todos los tipos de pesca tanto para altamar como para aguas interiores, además de fabricar, paños para la construcción de almadrabas y jaulas para cria y engorda de peces, utilizados en la acuicultura.

Así mismo, se distribuyen y comercializan diversos accesorios y equipos complementarios de pesca, tales como: cables de acero, flotadores, plomos, anzuelos, etc.

Los crecimientos anuales sostenidos en la producción desde el año de 1982, han permitido sostener e incluso incrementar el aprovechamiento efectivo de la capacidad industrial instalada de que se dispone, con una jornada de trabajo de 3 turnos.

Los niveles de producción y comercialización tenidos, han permitido que la empresa desde 1983, presente resultados positivos, que le han posibilitado operar con recursos propios con presupuestos cada vez mayores y no ser un cargo presupuestal y financiero para el Gobierno.

CONCLUSIONES

El sector pesquero tiene gran importancia dentro de la economía nacional, ya que representa una fuente opcional para incrementar y diversificar la oferta de alimentos de consumo popular, así como también de materia para la industria y las exportaciones.

Sin embargo, el sector atraviesa por situaciones conflictivas que han bloqueado su desarrollo y crecimiento; así, las significativas erogaciones de divisas por concepto de fletes, una falta de tecnología adecuada, los problemas en la distribución de productos marinos, las carencias en las instalaciones portuarias, ya que la infraestructura es insuficiente para apoyar debidamente la operación de las embarcaciones, así como los sistemas de conservación y mantenimiento (bodegas), los cuales en ocasiones son inoperables, restricciones al financiamiento de la acuicultura, la escasa organización y capacitación de los productores, y el uso de técnicas obsoletas para la explotación y la contaminación de esteros, nos conducen a un semidesarrollo industrial pesquero.

Además el sector cuenta con problemas de integración y diversificación de las empresas procesadoras, el inadecuado abasto de insumos, así como el incremento en el precio de los mismos, todo ello ha provocado que el sector pesquero no encuentra su base de despegue económico cimentada, que lo conduzca a un desarrollo diversificado, con perspectivas alcanzables a corto, mediano y largo plazo.

Aunado a ello, es necesario mencionar que la decisión del Estado en cuanto a traspasar la flota pesquera a manos del sector cooperativista conllevó a contraer un endeudamiento externo, situación que se agravó con la devaluación del peso mexicano ante el dólar, lo cual hizo difícil el pago de la misma, todo ello aunado a los malos manejos financieros, trajo consigo a la

liquidación de Productos Pesqueros Mexicanos y al Banco Nacional Pesquero y Portuario, con lo que desaparece el sector institucional de la actividad pesquera.

Otro aspecto importante que hay que mencionar es el hecho de que la investigación pesquera y oceanografica se hace en niveles deplorables, de ahí la explicación de porque se le da un mal aprovechamiento a los mares del país, y en algunas ocasiones se provocan desequilibrios ecológicos en ellos.

Los resultados han traído como consecuencia la desaparición de algunas especies o la sobreexplotación de otras como la tortuga, langostilla o el camarón gigante.

En otros casos no ha sido la falta de conocimiento en la materia, sino la poca atención puesta a el hecho de desechar materiales agroquímicos, petroleo y minerales pesados en las aguas marinas, lo que ha contribuído en buena parte a la contaminación de éstas.

Por su parte, la Secretaría de Pesca desde su nacimiento en 1976, ha integrado diversos programas y planes de desarrollo sobre: captura, industrialización, comercialización, organización y capacitación, investigación científica y tecnológica y sobre acuacultura.

Entre los objetivos que se han planteado la Secretaría, se encuentra la racionalización en el incremento de la producción orientada al consumo doméstico marino, por lo que se ha esforzado en la diversificación pesquera, para dar pauta al desarrollo de la pesca de altura en el país de especies como, anchoveta, calamar y atún, para romper así con el cerco de la pesca de litoral o costera a que se estaba acostumbrado, con la modalidad de no limitar la captura a unas cuantas especies de alto valor (abulón, camarón, langosta, etc.), las cuales se destinan a la exportación.

Así mismo se implantaron medidas políticas, con las

cuales se canceló el alquiler de aguas o las posibilidades de dar licencias a países que quieran pescar en aguas nacionales, ya que con medidas como éstas se obtenían incrementos en la producción pesquera pero no había beneficios directos para México, no se aumentaba el consumo y no se generaban empleos, ni se apoyaba el desarrollo de actividades secundarias.

Por otro lado aunque se buscó consolidar el sistema cooperativo y erradicar simulaciones y falsificaciones, se destinaron créditos necesarios a las cooperativas a fin de que éstas adquirieran de los armadores una flota camaronera, con lo que se pretendía poner fin al conflicto entre armadores y cooperativistas, ya que el aprovechamiento de una especie, el camarón, quedaba reservada a éstos últimos, los cuales llevarían a cabo su actividad en embarcaciones propiedad de los armadores.

Sin embargo el sistema cooperativista coordinado a través de Productos Pesqueros Mexicanos, tuvo grandes fallas, entre otras el destino y administración de los recursos financieros que les fueron otorgados, lo que conllevó a su liquidación definitiva en 1989.

Por otro lado, a pesar de que durante las dos últimas décadas se le ha dado gran importancia al desarrollo de instituciones educativas y científicas dedicadas a la investigación del mar (recursos renovables, conservación y transformación de la captura, conservación del equilibrio ecológico marino, tecnificación e investigación pesquera, con lo que se pretendía obtener la preparación, perfeccionamiento de ingenieros pesqueros, oceanólogos, biólogos especialistas en tecnología de alimentos, técnicos en acuicultura, geólogos, etc.), se puede afirmar que en México existe una escasez de recursos humanos en el campo de las ciencias del mar, así como obreros calificados.

Por toda esta problemática el crecimiento y modernización del sector pesquero exige grandes cambios no solo organizativos sino también administrativos, financieros, científicos, políticos y económicos.

La productividad de muchos países en desarrollo y oportunidades de incrementar su nivel de ingresos, depende de la identificación de manufacturas y de la producción. Por tal motivo para cubrir la falta de una tecnología avanzada y experiencia, México ha acudido a la cooperación internacional y, confirmar así, las denominadas empresas de coinversión, con lo cual se pretende adquirir conocimientos técnicos, tecnología y créditos, además de expandir el desarrollo comercial y adquirir profesionalismo en la funcionalidad de la empresa, sin olvidar el cuidado a la credibilidad nacional ante los clientes extranjeros.

El área de acción de la cooperación internacional en la actualidad, ha tenido un gran desenvolvimiento en donde destaca la creación de grandes infraestructuras en el campo de la producción, como tendencia actual en los aspectos de interés común que impulsa a los Estados del orbe a buscarla y conformarla.

En el caso especial de la complementación internacional en la pesca, resulta una forma particular necesaria para nuestro país, ya que permitiría suplir deficiencias y ahorrar tiempo.

Esta complementación internacional a través de la denominada coinversión, obedece dentro del Plan Nacional de Desarrollo a la política de Modernización del aparato productivo y a fortalecer la vinculación del país con la economía mundial, particularmente en materia de industrialización, comercio exterior, financiamiento y tecnología.

La empresa pesquera mixta de coinversión constituye una de las formulas más convenientes para aumentar y mejorar la producción y, capitalizar el sector, sobre todo cuando se trata de proyectos de alta complejidad tecnológica lo cual implica una organización más estructurada.

Con la instalación y promoción de empresas pesqueras de coinversión no sólo se pretende aumentar la oferta de

alimentos, crear empleos, captar divisas o impulsar el desarrollo regional o nacional, sino se contempla como un medio para estimular a la economía en general.

Diversas conversiones han sido promovidas en el sector, algunas totalmente privadas y otras con participación estatal, unas de ellas como ya se expuso son: Productora Nacional de Redes, Empresa Armadora Atunera, que opera eficientemente con socios japoneses y ha logrado en pocos años notable desarrollo y productividad.

Pescado de Chiapas y Pescado de Colima son otros dos ejemplos de este tipo de empresa en donde Pesca Industrial Corporativa, S.A. de C.V., suscribe la mayoría de capital social, y actúa como una sociedad promotora de servicios en la que participan Productora Pesqueros Mexicanos, Banco Nacional Pesquero y Portuario (Antes de su desaparición), actualmente es la Secretaría de Pesca la que coordina las funciones que llevaban a cabo estas dos instituciones, el consorcio frances Alsthom e inversionistas privados nacionales.

Estos ejemplos nos muestran que los propósitos básicos mejorarán las relaciones económicas y comerciales internacionales, al igual al analizar los efectos de la zona libre que se creará con el Tratado de Libre Comercio en América del Norte, y al visualizar la Ronda de Uruguay del GATT, se pueden contemplar progresos positivos en los tres aspectos, pero lo más importante es captar los elementos de cada uno de ellos que alimentarán el desarrollo del sector pesquero comercial.

La coinversión dentro de la actividad pesquera es un concepto que se tiene que manejar cuidadosamente, canalizando el financiamiento y/o la tecnología hacia áreas prioritarias o de mayor urgencia para capitalizar, lo cual sólo se conseguirá realizando estudios e investigaciones profesionales, pero sobre todo actuar con responsabilidad ante los socios extranjeros.

A N E X O

DIRECCION GENERAL DE ASUNTOS PESQUEROS INTERNACIONALES

LINEAMIENTOS Y POLITICAS PARA LA CONSTITUCION DE EMPRESAS PESQUERAS DE COINVERSION.

Dentro del Programa de Promoción y Creación de Empresas Pesqueras de Coinversión, la Secretaría de Pesca, a través de la Dirección General de Asuntos Pesqueros Internacionales recibe los proyectos que inversionistas mexicanos en asociación con extranjeros someten a la consideración de esta Dependencia del Ejecutivo para participar en el desarrollo de la actividad pesquera nacional.

Los lineamientos y requisitos que deben observar los inversionistas interesados para la constitución y Operación de sociedades pesqueras de coinversión son los siguientes:

- 1.- Estudio socio-económico en el que se exponga de manera amplia el programa general de actividades que tienen previsto realizar precisando:

- Razón social, monto del capital social, socios y el porcentaje que tendrá la parte extranjera en el mismo; en este punto es importante señalar que las empresas deberán optar por cualquiera de las formas de sociedad mercantil establecidas por la Ley General de Sociedades Mercantiles.

En cuanto a la participación extranjera ésta deberá sujetarse a lo dispuesto en la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera, que señala que el máximo posible de la inversión extranjera en el capital social de una empresa mexicana es del 49%. (La Ley Federal para el Fomento de la

Pesca en su Artículo 27 considera lo anterior).

- En relación a las operaciones de pesca se debe indicar el número de embarcaciones que participarán en las actividades de pesca, adjuntando la siguiente documentación: Planos de la embarcación, característica de la embarcación, especificaciones técnicas y memoria descriptiva.

- Programa Anual de Producción.

- . Número de viajes de pesca y calendarización.
- . Volumen de captura.
- . Puerto base de operaciones.
- . Zona de Pesca.

- Programa Anual de Reparación y Mantenimiento de las embarcaciones.

- Especies que tienen interés en capturar y el tipo de artes de pesca que utilizarán, proporcionando las especificaciones de las mismas.

- 2.- En el proyecto se deberán puntualizar los compromisos y obligaciones en relación a los cuatro Programas a que se encuentran sujetas estas empresas.

a) PROGRAMA DE CAPACITACION.- Se refiere al entrenamiento que debe recibir la tripulación nacional en el conocimiento y manejo de artes y sistemas de pesca, técnicas de procesamiento de productos, manejo de equipos e instrumentación y cualesquiera otros relacionados con la actividad pesquera.

El número de instructores extranjeros a bordo no debe ser mayor de cinco.

Se considera que la capacitación de la totalidad de la tripulación debe cumplirse en dos años.

b) PROGRAMA DE COMERCIALIZACION.- Se debe indicar que porcentaje de las capturas se destinará al mercado nacional y extranjero, el cual será fijado por la Secretaría de Pesca y podrá fluctuar dependiendo de las condiciones en que se efectuará la exportación del producto. Asimismo se obligan a proporcionar información sobre sus capturas y la comercialización, debiendo remitir copias de las facturas de las transacciones.

c) PROGRAMA DE INVERSIONES EN TIERRA.- Comprende la obligación de la sociedad para invertir en instalaciones como cuartos de conservación, planta de procesamiento, cuartos frigoríficos y cualesquiera otros relacionados con la actividad pesquera. Se debe señalar monto de la inversión y las obras que se realizarán especificando el plazo en que serán concretadas.

d) PROGRAMA DE PROSPECCION.- Este programa señala la obligación de la empresa para realizar actividades de investigación pesquera paralelamente a la pesca comercial.

En dichas investigaciones podrá participar el personal que designe la Secretaría de Pesca.

Una vez cumplidos los requisitos señalados y establecidos los compromisos por parte de la empresa ante esta Dependencia y previo estudio de los mismos, se emitirá la respuesta correspondiente.

Cuando el proyecto de la empresa ha sido aprobado nos deberá remitir la siguiente documentación:

- . Acta Constitutiva.
- . Registro ante la Sría. de Hacienda y Crédito Público.
- . Registro Nacional de Pesca.
- . Registro Publico Marítimo Nacional.
- . Autorización de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- . Permiso de la Sría. de Relaciones Exteriores.
- . Poder en el que se acredite al representante legal de la empresa.
- . Contrato de Compra-Venta de la embarcación.
- . Factura de la embarcación.
- . Contrato de la construcción.
- . Certificado de Clasificación vigente.

- . Copia del Seguro vigente.
- . Certificado de inspección vigente.
- . Solicitud de permiso de Importación.

- . Acta de abanderamiento provisional y en su oportunidad el definitivo.
- . Certificado de matrícula.
- . Acta de dimisión de bandera.
- . Pasavante de navegación vigente.
- . Autorización de exportación.
- . Constancia de baja en el registro del astillero constructor.

- . Acta de abanderamiento provisional y en su oportunidad el definitivo.
- . Certificado de matrícula.
- . Acta de dimisión de bandera.
- . Pasavante de navegación vigente.
- . Autorización de exportación.
- . Constancia de baja en el registro del astillero constructor.

BIBLIOGRAFIA Y HEMEROGRAFIA.

- 1.- Barrera Graf, Jorge; Inversiones Extranjeras, Ed. Porrua, México, 1975, 211 p.
- 2.- Botennane; La Economía de la Pesca., Siglo XXI, México, 1980, 570 p.
- 3.- Cobos, José Antonio; La Industria Pesquera en México, Depto. de Pesca, México, 1982, 246 p.
- 4.- Christensen, Roberto; Empresas Multinacionales, Ediciones de Palma, Buenos Aires, 1970, 398 p.
- 5.- Chudnovsky, Daniel; Empresas Multinacionales y las Ganancias Monopólicas en una Economía Latinoamericana, Ed. Siglo XXI, México, 1978, 223 p.
- 6.- Dunning, Jhon; La Empresa Multinacional, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1976, 455 p.
- 7.- Frajnzylber, Fernando y Martínez Terrago; Las Empresas Transnacionales, Expansión Mundial y Proyección en la Industria Mexicana, Ed. F.C.E., México, 1978.
- 8.- Hymer, Stephe; Empresas Internacionales, La Internacionalización del Capital, Ed. de Palma, Argentina 1972, 174 p.
- 9.- IMCE; Una Alternativa para su Inversión; IMCE, México 1980, 27 p.
- 10.- Malpica de Lamadrid, Luis; ¿Que es el GATT?, Ed. Grijalbo, México, 1986, 215 p.
- 11.- Medina Neri, Héctor; "La Política Pesquera", Comercio Exterior, Vol. 26, Núm. 7, México, Julio 1970, 57 p.

- 12.- Ortiz, Federico; La Pesca en México, COLMEX, México, 1983, 117 p.
- 13.- Ramirez Granados, Rodolfo; Tecnología Pesquera, Estudios y Difusión Marítima, S.P.P., México, 1975, 276 p.
- 14.- Revueltas Gallegos, Dioniciano; Reestructuración de la Pesca en México, Facultad de Economía-UNAM, México 1978, 89 p.
- 15.- Sepúlveda A., Bernardo; La Inversión Extranjera en México, Ediciones Americanas, S. A., México, 1977, 162 p.
- 16.- Torres Córdoba, Roberto; Las Empresas Comunes Pesqueras, Departamento de Pesca, Méx., 1981, 49 p.
- 17.- Trajtenberg R. y Vigorito, Raul; "Economía y Política Transnacional"; Comercio Exterior, Vol. 32, Núm. 7, México, Julio de 1982, pp. 714-716.
- 18.- Vargas A., Jorge; México y la Zona de Pesca de EEUU, UNAM, México, 1982, 139 p.
- 19.- Departamento de Pesca., Plan Nacional de Desarrollo 1977-1982, Ed. Bondini S. A., México 1977, 360 p.
- 20.- Secretaría de Programación y Presupuesto, Escenario Económias de México., Perspectivas de Desarrollo por Ramas 1981-1985, S.P.P., México, 1980, 487 p.
- 21.- Secretaría de Pesca; Una Nueva Dimensión. La Actividad Pesquera durante los 5 años del Departamento de Pesca, Departamento de Publicaciones, México 1982, 172 p.
- 22.- Secretaría de Programación y Presupuesto; Legislación y Documentación Básica 1976-1982, Talleres Gráficos de la Nación, Méx. 1982, 329 p.

- 23.- Secretaría de Pesca; Desarrollo Pesquero Mexicano 1986-1987, Tomo II, Departamento de Publicaciones, México, 1986, 447 p.
- 24.- Secretaría de Pesca, Síntesis Pesquera de 1982-1987; Depto. de Publicaciones, México 1987, 425 p.
- 25.- Secretaría de Pesca; Política Pesquera 1983-1985, Talleres Gráficos de la Nación, Méx. 1987, 378 p.
- 26.- Secretaría de Pesca; Desarrollo Pesquero Mexicano 1986-1987, Tomo III, Depto. de Publicaciones, México 1987, 501 p.
- 27.- Secretaría de Industria y Comercio; Anuario Estadístico de Comercio Exterior de los Estados Unidos Mexicanos, 1970-1989, Secretaría de Industria y Comercio, Dirección Gral. de Comunicación; México, 1989, s/n de pág.
- 28.- Jorge A., Vargas; "Perspectivas y Realidades de las 200 millas", Tecnica Pesquera, agosto-septiembre de 1976, 28 p.
- 29.- "Nacional Financiera y los Créditos de Coinversión", Mercado de Valores, Nacional Financiera, S. A., año XXXIX, Núm. 50, México Diciembre 10 de 1979, pp. 1083-1084.
- 30.- "Coloquio Europa-México de Inversiones y Coinversiones", Mercado de Valores, Nacional Financiera S. A., año XXXIX, núm. 19, México, Mayo 7 de 1979, pp. 365-373.
- 31.- "Comunicado Conjunto del II Coloquio Europa-México sobre Inversiones y Coinversiones", Mercado de Valores, Nacional Financiera S. A., año XXXIX, núm. 20 México, Mayo 14 de 1979, pp. 393-395.

- 32.- "Fondo de Coinversiones y Líneas Globales de Crédito", Mercado de Valores, Nacional Financiera, S. A., año XXXIX, núm. 40, México, Octubre 1 de 1979, pp. 829-830.
- 33.- "Nacional Financiera y los Créditos de Coinversión", Mercado de Valores, Nacional Financiera S. A., año XXXIX, Núm. 50, México Diciembre 10 de 1979, pp. 1083-1084.
- 34.- "Ley Orgánica del Banco Nacional Pesquero y Portuario, S.A."; Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A., año XL, núm. 1, Enero 7 de 1980, pp. 12-16.
- 35.- "Nacional Financiera Realiza Jornadas de Promoción en Europa de dos Fondos de Coinversión", Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A., año XL, núm. 13, México, Marzo 31 de 1980, pp. 287-289.
- 36.- "Programa de Puertos Industriales", Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A., año XL, núm. 19, México, Marzo 3 de 1980, pp. 209-210.
- 37.- "Reglamentación a Empresas Transnacionales", Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A., año XL, núm. 27, México, Julio 7 de 1980, pp. 652-654.
- 38.- "Se Constituye el Fondo de Coinversiones Noruego-Mexicano", Mercado de Valores, Nacional Financiera, S.A. año XL, núm. 32, México, Agosto 11 de 1980, pp. 761-762.
- 39.- "Fondo de Coinversiones Suizo-Mexicano", Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A.; año núm. 31, México, Agosto 4 de 1980, pp. 739-741.
- 40.- "Crédito del BID para la pesca en México", Mercado de Valores, Nacional Financiera, S.A., año XLI, núm. 13, México, Marzo 30 de 1981, pp. 341-343.

- 41.- "La Pesca en México. Todavía una Industria de Peces Chicos", Expansión, México, Abril 28 de 1982, pp. 60-78.
- 42.- "Líneas de Crédito Externo y Fondos de Coinversión de Nacional Financiera", Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A. año XLIII, núm. 24, México, Junio 13 de 1983, pp. 612-615.
- 43.- "El Programa México-BID Para el Financiamiento Pesquero, Portuario y Naval", Banmar, México Sep. de 1985, pp. 19-21.
- 44.- "La Creación del Banco Nacional Pesquero y Portuario", S.N.C. Banmar, BNPP, el Banco del Desarrollo Marítimo, México, Sep. de 1985, pp. 23-24.
- 45.- "La Productora Nacional de Redes S.A. de C.V.", Banmar, BNPP, El Banco del Desarrollo Marítimo, México, Octubre de 1985, pp. 31-32.
- 46.- "El BNPP como Banco de Desarrollo", Banmar, BNPP, México, Marzo de 1986, pp. 22-23.
- 47.- "Pescado de Chiapas, S.A. de C.V.", Banmar, México, Agosto de 1986, pp. 22-23.
- 48.- "Primera Reunion Latinoamericana sobre Financiamiento del Desarrollo Pesquero"; Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A.; año XLVII, núm. 46, México, Nov. 16 de 1987, pp. 1190-1194.
- 49.- "Las Coinversiones de Capital Nacional y Extranjero"; Mercado de Valores, Nacional Financiera, S.A., año XLVII, núm. 28, México, Julio 13 de 1987, pp. 746-752.
- 50.- "Avances en Materia de Coinversión en los Países de América Latina y el Caribe, Mercado de Valores, Nacional Financiera, S.A.; año XLII, núm. 52, México, Dic. 28 de 1987, pp. 1323-1327.

- 51.- Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, Informe 1983- 1987, Talleres del Centro Cultural EDAMEX, México 1988, 93 p.
- 52.- "Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994", Mercado de valores, suplemento Núm.11, año XLIX. Kimop 1. 1989, México, 147 p.
- 53.- "Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior 1990-1994", Mercado de Valores, Nacional Financiera S.A., Suplemento año L, Núm. 4, México, Febrero 15 de 1990, 27 p.
- 54.- Secretaría de Pesca. Estudio de Inversión para Pescado de Colima S.A. de C.V., S. P., México, s/n de pág.
- 55.- "Coinversiones y Financiamiento Industrial entre México y Japón"; Mercado de Valores, Nacional Financiera, S.A, año XL, núm. 20, México, Mayo 19 de 1980, pp. 483-485.