



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES
CAMPUS ARAGON

**“IMPORTANCIA DE LA MENTALIDAD
EXPORTADORA EN MEXICO FRENTE AL
PROYECTO DE AREA DE LIBRE COMERCIO
DE LAS AMERICAS.”**

T E S I S

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES

P R E S E N T A :

ADRIANA JOSEFINA GUIZA ARIAS

ASESORA LIC. RODOLFO VILLAVICENCIO LOPEZ

SAN JUAN DE ARAGON, EDO. DE MÉXICO

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

2005



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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 esta 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.

DEDICATORIA

A DIOS

Quien con su Sagrada voluntad me ha permitido seguir mis estudios y haber concluido mi carrera profesional....

Por permitirme Señor dejar en tus manos, mi vida...

Por que hoy puedo escribir estas letras con una gran sonrisa...

Gracias Señor

Para mi papi:

Aún te recuerdo, colgando de tu brazo en el baile de graduación tan solemne como siempre en situaciones especiales, no ocultabas tu alegría y, el orgullo de llevar de tu brazo a tu hija recién graduada, el ambiente era alegre y la emoción del momento me trasportaba a una atmósfera de ensueño, recargada en tu hombro respiraba tu aroma tan peculiar como cuando era niña y también me llevabas en tus brazos y en ellos dormía, también recordé cuando te levantabas muy temprano para llevarme a la escuela y sin importar la hora también ibas por mí., cuando la música terminó caminamos lentamente hasta la mesa mientras me dabas consejos y me alababas. Ahora todos tus desvelos y todos tus cansancios espero papi mío recompensarlos con este titulo, aunque no estés mas aquí, aunque no escuche más los estruendos de tu voz, tu paso firme, tus estertores ronquidos, tu amanecer cotidiano, muy temprano por la mañana, los desayunos a la Robert special, tu pescado a la brokman. tu papá, tú, donde quiera que estés... quiero que sepas que todo esto. va por ti...

Cuando a veces te sueño, siento tu mano impulsándome, dándome fuerzas para seguir adelante mientras tu aroma aún me sigue despertando por las noches.

Para mi mamá:

Sé mamá que cuando me tu viste, imaginaste que llegaría hasta aquí y más lejos, que en mi fincaste todas tus esperanzas y que en mi veías reflejadas tus ilusiones, es el momento mama de darte los frutos que cosechaste, con ese ejemplo de entereza, fuerza y coraje que tu siempre me brindaste, por que tu mamá, me diste la vida y eso no puedo pagártelo con nada. solo aprovechando tus enormes sacrificios, gracias mamá.

Para mi abuelita Raquel:

Creo abuelita donde quiera que estés, que estas feliz por que estas con mi papito y con todos aquellos que tu amaste y que se fueron primero, creo también, que ahora sabes lo que para mí significa hacerte llegar estas palabras, muchas gracias. (por que al final de cuentas soy una extensión de ti)

Para mi esposo:

Cuantas veces te desvelaste conmigo, he perdido ya la cuenta y cuantas veces me acompañaste para ver a los maestros, revisar bibliografías, imprimir y reimprimir mis deseos, mis frustraciones, cuantas veces me reclamaste mis silencios, mis ausencias en aras de esta tesis ahora es tiempo ya, de disfrutar juntos de este logro, del cuál aunque no te lo diga tu formas parte muy importante, gracias esposo mío. (Mi bom)

Para mis hijos, Priscy y Remy:

Tal vez aún no comprendan lo importante que es para mi, y que tan solo vean a una mamá malhumorada frente a la computadora y, tal vez no se expliquen como esto puede ser más importante que el verlos a ustedes y es que en verdad no es así, cuando mas malhumorada me veían, era por la prisa, por terminar, para poder estar con ustedes y cuando por esperarme, se quedaron dormidos, en el piso o en los sillones, más me dolía el alma verlos así, por eso redoblaba mis esfuerzos para terminar pronto y tener el consuelo de cargarlos hasta su cama, mientras con sus manitas en mi cuello me baluceaban despacito, muy despacito, te quiero mama.

Para mis hermanos, Francisco y Miriam:

Todavía me acuerdo cuando éramos chicos y nos divertíamos juntos, jugando a ser grandes, no sé exactamente cuando nos alcanzó la vida y ahora, tenemos que seguir cada quién su propio camino, hagamos algo para que éste trayecto valga la pena ser recorrido, gracias por su gran apoyo.

Para mis tíos:

Creo que si hay algo tan cercano al sentimiento de los hijos, ese es el sentimiento por los sobrinos, los tíos son los segundos padres, los segundos amigos, los confidentes. Testigos mudos de las preocupaciones de los padres, orgullosos de sus triunfos como si fueran propios, como juglares medievales en las fiestas familiares relatando historias fantásticas de los logros de sus sobrinos, para ustedes queridos tíos, para ustedes, gracias.

Para mis primos:

Creo y el posible significado de esta palabra, se encuentra en el justo equilibrio, entre hermanos y amigos que más podría decirles, sé que comparten mi felicidad y mi orgullo en este camino lleno de sueños, uno más se ha cumplido.

Para todos mis amigos:

De la carrera y fuera de ésta, los de la carrera padecemos la misma locura , padecemos y disfrutamos tal vez en los mismos salones , de los mismos libros, o los mismos autores, pero la constante siempre fue la misma, titularnos, en una loca carrera nos convertimos en camicaces del desvelo, del ayuno, pero creo que al final , valió la pena. Para todos mis demás amigos que se preocuparon al ver el cansancio en mis ojos, el estrés en mis manos y se preocuparon por mí, muchas gracias por estar pendientes, la razón de mis desvelos está en sus manos... terminada.

Para el Profesor Duran:

Le agradezco el tiempo, el conocimiento, el sentido, la dedicación, la empatía, la comprensión, el entendimiento, la sabiduría. . la ayuda , la inapreciable ayuda para la realización final de este trabajo, sin la cuál éste feliz termino no habría sido posible , muchas gracias.

Para mi asesor, Lic. Rodolfo Villavicencio:

Maestro Villa, creo y es apenas oportuno manifestarle cuanto me ha hecho sufrir en la realización de esta tesis, cuantas reuniones falte y cuantas fiestas me perdí, quiero también recordarle todas las veces que me regreso la tesis , manifestando que estaba incompleta, que algo le faltaba, que le quitará o que le agregará , quiero manifestarle también , la terrible frustración de ver mis esfuerzos incompletos, inconclusos. Pero también déjeme decirle, en un arranque de sinceridad, maestro Villavicencio, cuanta razón tenía, todas y cada una de las veces que me corrigió, hasta saberse cierto , hasta crearme cierta, mil gracias por el conocimiento transmitido profesor.

Adriana Josefina Guiza Arias

INDICE

“IMPORTANCIA DE LA MENTALIDAD EXPORTADORA EN MÉXICO FRENTE AL PROYECTO DE ÀREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMERICAS A PARTIR DE 1994”

Introducción	I
1.- Trascendencia del Proyecto de Área de Libre Comercio de las Americas frente a la dinámica actual de Comercio internacional.....	1
1.1.- Experiencias Latinoamericanas de Integración Económica.....	2
1.2.- Importancias de los Acuerdos de Alcance Parcial en el Marco de la ALADI.....	9
1.3.- Liberalización Comercial en América Latina.....	14
1.4.- Estrategia comercial Estadounidense hacia América Latina.	17
1.5.- Tendencias Recientes del Comercio Internacional.	22
1.6.- Evolución del Proyecto ALCA.	25
1.7.- Oportunidades comerciales en el marco del Proyecto ALCA.	30
1.7.1.- Estructura y Comportamiento del mercado potencial.	32
1.7.2.- Niveles reales de Complementariedad economica en la Región.	35
1.7.3.-Liberalización en el Comercio.	37
2.- Problemática de las empresas exportadoras en el marco de la estrategia comercial mexicana frente al Proyecto ALCA.....	40
2.1.- Estrategia Comercial Mexicana.....	41
2.1.1.- Promoción de Exportaciones.	44
2.1.2.- Desregulación económica y administrativa.	49
2.1.3.- Concertación de Tratados Internacionales y Diversificación de Mercados	53

2.1.4.- Postura mexicana ante la conformación de bloques económicos regionales	58
2.2.- Impacto del proceso de apertura comercial en el Sector empresarial Mexicano	62
2.3.- Participación de las Empresas Mexicanas en los mercados Internacionales	68
2.4.- Retos para las empresas exportadoras mexicanas: calidad y competitividad Internacional	76
3.- Importancia de la Mentalidad Exportadora en Mexico frente al Proyecto ALCA	80
3.1.- Concepto de Mentalidad Exportadora	83
3.2.- Ventajas de la Exportación Estratégica respecto a la Exportación Tradicional en México	86
3.3.- Importancia de la Mentalidad Exportadora en Pequeñas y Medianas Empresas en México	91
3.4.-Mentalidad Exportadora e Incentivos Gubernamentales a la Exportación En México	97
Conclusiones	102
Bibliografía	112

Introducción

Desde la aparición del capitalismo en México, las primeras nociones de exportaciones originadas provienen de las haciendas mexicanas (1856), que son las teorías liberalistas europeas, las cuales daban paso a capitales extranjeros que aportaron tecnología y fomentaron la producción y un excedente de la misma; que se dedicó a la exportación, como escasa y limitada, correspondiente a la época, lo cierto es que tal pareciera que no hemos avanzado desde ese entonces a la fecha.

De ahí la importancia de la Mentalidad Exportadora en las empresa mexicanas frente al proyecto de área de Libre Comercio de la Americas, el cual es el tema de análisis, así como de la capacidad y competitividad en una área de libre comercio en conjunto con el resto de América Latina y Estados Unidos.

Observando que la situación económica del país presenta un panorama difícil, y nuestra necesidad principal es vender para crecer, es obvio que lo que se tiene que hacer es exportar. Con una Mentalidad Exportadora y una Mentalidad Competitiva, aumentaremos en nuestras empresas el nivel de ventas para generar un crecimiento . Por lo tanto, el reto, es modernizar nuestra planta productiva, la cual se habrá de ajustar y adaptar a los procesos de compra, de producción y comercialización.

Los Avances que se han registrado durante la presente década en materia de integración , constituye un andamiaje efectivo y confiable para la consolidación de la Comunidad Latinoamericana.

Es frecuente leer y escuchar sobre la globalización de economías Internacionales. La globalización parte de un hecho cada vez mas común; vivimos en un mundo cuyas comunidades y bloques son cada vez mas interdependientes. Todos los países están obligados a relacionarse con otros, siendo interdependientes en una economía global donde ninguna nación puede proclamarse como la dominante absoluta, pues no existen economías autosuficientes. Por ello se han formado los bloques económicos y suscritos tratados de Libre Comercio; los países han abierto sus fronteras y reducen sus aranceles de importación.

En la esfera mundial tiene especial importancia que México incremente su competitividad frente a países con grado de desarrollo similares. Una fortaleza

importante de nuestro país es su incorporación a tratados y acuerdos , ya que estos elementos le permiten ampliar sus mercados comerciales mas allá de sus fronteras, que sus productos compitan en igualdad de condiciones con los bienes de las empresas nacionales y tener acceso preferencial o con ventajas arancelarias. De ahí , que si a todo lo anterior, se agrega que en general tenemos deficiencias e insuficiencias en materia de cultura empresarial, la realidad competitiva de México es poco halagüeña y debería generar mayor preocupación propositiva en todos los sectores.

Se requiere de una campaña que implique un programa o estrategia nacional de competitividad dirigido a aquellas áreas en donde más se manifiesta nuestra debilidad como empresas mexicanas para competir en exportación; se requiere en suma de toda una cultura de competitividad , considerando los elementos fundamentales en la formulación y evaluación de proyectos de exportación frente a la trascendencia del Proyecto de Área de Libre Comercio de las Americas.

Exportar parecer ser complicado, sobre todo para las micros y pequeñas empresas. Sin embargo, la experiencia demuestra que la competitividad proviene no solo de la empresa, sino que es resultado del esfuerzo conjunto de los sectores público y privado, de la industria, de los prestadores de servicios y de las grandes y pequeñas empresas, es por eso que se analizará la cultura exportadora en las empresas mexicanas, destacando la estrategia comercial mexicana frente al proyecto ALCA:

Ante los retos que plantea la apertura de los mercados y la globalización de la economía, corresponde al sector empresarial mexicano emprender un proceso de capacitación y fortalecimiento en: gestión administrativa, producción, tecnología, comercialización, mercadeo y ventas, así como en lo financiero.

Cabe destacar que en cuanto a la Mentalidad Exportadora Mexicana, los clientes, además de apreciar enormemente a su vendedor cuando éste les da más de lo que ellos esperan en un producto o servicio, también valoran la comprensión , la flexibilidad, la apertura , la rapidez y capacidad de respuesta, la aceptación de reemplazo de mercancía defectuosa y los servicios o las cortesías extras, etc. , y todos estos aspectos, deben ir tomados muy en cuenta para irlos incorporando a través de la capacitación, el ejemplo y el estímulo al cambio mental, explicando y demostrando las conveniencias tanto para la empresa como individuales.

En general a México le falta mucha agresividad comercial, los siglos de virtual aislamiento y de dependencia comercial del vecino del norte, marcaron profundamente al país. En muchos casos, la capacidad de respuesta mexicana se ve afectada negativamente por las excesivas, marcadas y cerradas jerarquías, restando flexibilidad y rapidez en las decisiones, la comunicación y la atención del cliente.

Por otra parte, el proyecto de Área de Libre Comercio de la Americas podría vincularse a la creciente formación y entrenamiento de ejecutivos globales o internacionales, en muchas latitudes, constituye hoy en día una gran prioridad en diversos países en desarrollo y desarrollados.

Este proyecto de Área de Libre Comercio, que data de diciembre de 1994, los líderes de 34 países del hemisferio Occidental se reunieron en Miami, en la Cumbre de las Americas, para celebrar la emergencia de la democracia y la consolidación de las economías de Libre Mercado a lo largo del continente. En la declaración final de la cumbre de países participantes se comprometieron a crear un Área de Libre Comercio de las Americas (ALCA), de ahí la importancia de la Mentalidad Exportadora Mexicana para generar un crecimiento sustancial y fungir como punto clave en el desarrollo del ALCA, Por lo anterior el objetivo general de la presente será conocer las ventajas de la Exportación Estratégica con una nueva y mejor Mentalidad Empresarial en México en el contexto de la promoción de exportaciones frente al Proyecto ALCA.

De hacerse realidad el ALCA será el mayor acuerdo de Libre Comercio en la historia, con un producto Interno Bruto de mas de 9 billones de dólares y un mercado potencial de 765 millones de personas , se ha calculado que la conclusión del ALCA, podría suponer para América Latina un crecimiento económico adicional de 1.5 % anual.

Un mercado de esta magnitud, con condiciones de acceso preferencial, ofrece oportunidades muy importantes para los productores y exportadores nacionales y de la región; y porque no también para los importadores y consumidores que se verán beneficiados con la posibilidad de obtener productos de todos esos países a precios mucho más bajos.

Por lo anterior, se observa la gran importancia que tiene México en Latinoamérica como exportador y sus tratados Internacionales concertados

dentro del Continente Americano, viéndolos como nuevas formas de negociación internacional y como diversificación de mercados.

Destacando de esto, que un suceso muy importante para México fue adherirse al GATT en 1986, conociendo el impacto que engloba dicha apertura comercial, la cual implicó ventajas y desventajas, cabe destacar también el análisis de la mucha o poca participación de las empresas mexicanas dentro de los mercados internacionales y la gran dependencia hacia el vecino del Norte, resaltando el grado de competitividad de las empresas mexicanas y a los retos que se tienen que enfrentar tanto a nivel nacional como internacional.

Por consiguiente, el desarrollo de la presente Tesis se analizó en función al modelo de las ventajas competitivas de Michael Porter, entendidas estas como el resultado de una efectiva combinación de circunstancias nacionales y estrategia de empresa. Las condiciones de un país pueden crear un entorno en el que las empresas pueden alcanzar una ventaja competitiva internacional, pero es cuestión de la empresa aprovechar la oportunidad. Las acciones necesarias para crear y mantener ventaja competitiva en términos internacionales, son muy comprometedoras y a menudo muy incómodas. Por lo cual la empresa también debe poner su punto de mira en crear, innovar y mantener una ventaja competitiva en comparación con los mejores competidores mundiales.

La Ventaja Competitiva consiste en que los países deben especializarse en función de esta, para aprovechar las bondades del Comercio Exterior, es en sí la lógica de esta teoría, no olvidando parámetros importantes como menores precios, mejor calidad, adecuando servicio y un financiamiento ágil y oportuno.

La ventaja Competitiva de Michael Porter, en su aportación mas importante, radica en la posibilidad de una apertura a los cambios ideológicos necesarios para competir con otras economías exportadoras al mismo nivel.

La Cultura Exportadora (Ideológica), en su condición Teórico-Abstracta debería aterrizar en la Mentalidad Comercial Exportadora y en la concreción de una practica cotidiana, en una forma de ser, una visión al futuro de cada país, que debe hacer de la Mentalidad Exportadora una Ventaja Competitiva.

Por Consiguiente, se considera que el fortalecimiento de una Mentalidad Exportadora entre las Empresas Mexicanas permitirá aprovechar las

oportunidades comerciales derivadas del Proyecto de Área de Libre Comercio para las Americas, siendo elementos claves para tal efecto, la Competitividad y la Calidad Internacional, resultando de la planeación estratégica de las exportaciones mexicanas.

Para la elaboración de este trabajo , se hizo necesario incursionar primero en la historia y experiencias Latinoamericanas de Integración económica, así como investigar la verdadera postura de Estados Unidos hacia el Continente Americano; ante esto, se recurrió a libros, revistas e Internet, para así relacionar la importancia de la Mentalidad Exportadora en México frente al proyecto de Área de Libre Comercio.

Así entonces, el primer capítulo analizará las experiencias Latinoamericanas de integración económica, reflejando que estas han sido ricas en lo teórico, pero bastante débiles en resultados. Por consiguiente, la preponderancia y dominación estadounidense dentro del Continente Americano. También la importancia que engloba el Proyecto de Área de Libre Comercio de las Americas, vislumbrándose las intenciones reales de los Estados Unidos.

En el Segundo Capítulo se analiza la problemática de las empresas exportadoras dentro del marco de la Estrategia comercial Mexicana; los resultados que el Sector Exportador Mexicano ha tenido en el Continente Americano, observando la gran importancia de los Tratados Internacionales concertados por México dentro del Continente Americano, viéndolos como nuevas formas de negociación internacional, con esto obteniendo su principal meta, la diversificación de mercados. Resaltando la adhesión de Mexico al GATT en 1986, ventajas y desventajas , haciendo notar la competitividad y la gran dependencia de la empresa mexicana. En el último capítulo se resalta y a la vez se analiza la importancia de la Mentalidad Exportadora en México; debido a que es la única alternativa para poder implementar otras estrategias, hoy por hoy, las Exportaciones son el camino con mayor viabilidad para poder crecer frente al Proyecto ALCA.

1.- TRASCENDENCIA DEL PROYECTO DE ÁREA DE LIBRE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS FRENTE A LA DINÁMICA ACTUAL DE COMERCIO INTERNACIONAL

En este capítulo encontraremos que todas las experiencias Latinoamericanas de integración económica han estimulado de cierta forma el proceso de comunidad Latinoamericana, es decir el Proyecto de Área de Libre Comercio de las Americas(ALCA), todas sus posibilidades son ampliamente alicientes y decisivas para dicha conformación.

Veremos los impactos de esta apertura iniciada poco a poco, por destacar; mencionaremos el ALAC (Tratado de Montevideo 1960), posteriormente convertido en el ALADI, Así como sus consecuencias y sobretodo resaltando el proteccionismo exagerado y las desigualdades de desarrollo que existían.

Por Consiguiente, observaremos que la integración Latinoamericana ha sido rica en lo teórico, pero bastante débil en resultados. Se observaran las experiencias contradictorias de protección y de apertura; llevándonos al análisis de los tratados subregionales importantes que han influido en la integración económica latinoamericana.

Veremos el alcance de la apertura comercial latinoamericana, hoy quizás por primera vez, los latinoamericanos en lugar de bajar sus aranceles y favorecer las ventas norteamericanas, comienzan a subir sus aranceles, a proteger ciertos sectores de sus economías, a buscar tipos de cambio competitivos, En el caso de México, él fue quien marcó la pauta en el 1994, destacando que fue mal manejada.

Por otro lado, tendremos en cuenta , las tendencias actuales de la regionalización; que van encaminadas a crear un Área de Libre Comercio en el Continente Americano: dando como resultado la preponderancia y dominación estadounidense dentro del mismo. De ahí la gran importancia de establecer relaciones económicas y políticas con otras regiones.

Para establecer dicha apertura comercial en América Latina, es importante tener en cuenta las tendencias actuales de comercio internacional, con esto lograremos la agilización del comercio dentro del continente.

De ahí la importancia que engloba el Proyecto de Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); Por consiguiente dentro de este proyecto se verán las verdaderas intenciones de los Estados Unidos de America.

1.1.- EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

América Latina dispone de todos los elementos necesarios para la conformación de una comunidad sólida y dinámica en el contexto internacional; sin embargo, en la práctica, nuestros pueblos han vivido aislados unos de otros, y en algunos casos, sin mayor comunicación.

Todo parece indicar que hace falta algún elemento que armonice las variables y estimule el desarrollo de un proceso de articulación de la unidad latinoamericana. A tales fines, la integración económica se presenta como la palanca que podría facilitar el proceso de conformación de la comunidad latinoamericana. Sus potencialidades son ampliamente prometedoras y en algunos casos revolucionarias como muy bien lo ilustra la experiencia de Europa Occidental.(1)

En efecto, América Latina se proyecta al mundo como una amalgama heterogénea, dentro de la cual se diluye o desaparece nuestro importante patrimonio de valores, tradiciones, recursos y experiencias. No se debería dudar que el fundamento histórico, nuestros varios siglos de historia común en los que destaca el proceso emancipador traumático pero exitoso, constituye un ingrediente decisivo para la conformación de la unidad latinoamericana.

Muchos años de historia todavía en evaluación y quizás bastante dispersa, no nos permite extraer conclusiones sobre las eventuales circunstancias estructurales que impiden la consolidación del proyecto de comunidad latinoamericana y, paralelamente, tampoco nos permite extraer soluciones que logren vincular más activamente este conjunto de naciones heterogéneo y fraccionado.

Uno de los conceptos más ampliamente utilizado para tratar de explicar nuestra compleja heterogeneidad latinoamericana ha sido el "Síndrome del Vecino", que en términos prácticos se hace evidente cuando resulta menos costoso, desde una perspectiva política, la vinculación con otros continentes y países exóticos que con los cercanos, frente a quienes privilegiamos el conflicto en detrimento de la cooperación.

LA EXPERIENCIA LATINOAMERICANA

En el caso de América Latina el tema de la integración ha estado en la agenda política y económica durante varias décadas. Su continua presencia y escasa repercusión práctica le ha granjeado pocos amigos y, en el mejor de los casos, un marcado escepticismo.

(1) Arellano, Gerardo, "La integración económica y los paradigmas en América Latina", en Capítulos No. 49, México, enero-marzo, 1997, p.2.

En los primeros años varios fueron los proyectos y ambiciosos sus objetivos; sin embargo, los resultados poco se correspondieron con las expectativas planteadas. Una experiencia bien significativa a destacar es el caso de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), creada mediante el Tratado de Montevideo de 1960, pretendía conformar una zona de libre comercio entre los diez países de América del Sur y México.

Construir el espacio económico latinoamericano a través de la ALALC, generó seria resistencia; eran los años del proteccionismo exacerbado y floreciente y ningún sector empresarial se sentía dispuesto a aceptar y mucho menos promover, la reducción de barreras a las importaciones intralatinoamericanas.

Se sumaban al paradigma de proteccionismo imperante las asimetrías y desniveles de desarrollo entre nuestros países, situación que se constituyó en una bandera filosófica de batalla, sirviendo de base para la formulación de extensos proyectos y programas tendientes a superar las iniquidades y desequilibrios. No obstante el amplio debate teórico que ha generado este concepto, en la práctica los esfuerzos teóricos desarrollados se han sumado a los abundantes anaqueles de la integración latinoamericana, agravando el escepticismo de los sectores productivos en los llamados países de menor desarrollo relativo (Bolivia, Ecuador y Paraguay).

Podríamos afirmar que una marcada ausencia de racionalidad, al definir las estrategias de desarrollo y de inserción en el contexto internacional, ha contribuido a la caracterización de un ambiente altamente contradictorio en la ejecución de los esquemas de integración económica. Tales contradicciones, o lo que también se ha definido como la dialéctica de la integración latinoamericana, han sido objeto de un amplio y complejo debate teórico.

Para algunos analistas las dificultades que limitan el proceso de integración latinoamericana son de naturaleza estructural, lo que ha grandes rasgos significa que están en juego factores históricos, macroeconómicos y de comportamiento social.

El acervo de la integración latinoamericana se ha caracterizado por ser ampliamente prolijo en doctrina, pero bastante débil en resultados. Un abundante discurso político favorable a la integración se ha acompañado con una práctica, tanto de los sectores público como privado, de carácter localista y en buena medida mercantil, donde la actuación se concentra básicamente en vender y no comprar.

a). EL CASO DE ALADI

El fracaso de la ALALC abrió camino a la Asociación Latinoamericana de Integración (aladi); constituida mediante el Tratado de Montevideo de 1980,

objetivos menos ambiciosos; Ya no se trataba de construir una zona de libre comercio latinoamericana; el objetivo fundamental se orientaba a concentrar las negociaciones en la adopción de acuerdos bilaterales. En estos acuerdos las partes signatarias se otorgan preferencias comerciales en listas reducidas de productos y con márgenes de preferencia muy diversos, pero que en la mayoría de los casos también han resultado bastante reducidos.

Indiscutiblemente que, ante la apatía e incluso rechazo hacia la integración, el esquema planteado por la ALADI resultaba realista. Ha sido una fórmula gradual para abrirse camino a la integración, una vía que ha buscado crear amigos o al menos simpatizantes para el proyecto integracionista. Ahora bien, Obviamente que para ser exitoso se requería de un importante apoyo y liderazgo; Lo que en varios años no se alcanzó. Tal situación ha motivado que sea común referirse a los años ochenta como la "Década perdida de la Integración Latinoamericana".

Adicionalmente es importante observar que algunas de las acciones emprendidas en marco de la ALADI, (particularmente la activa participación de algunas asociaciones del sector empresarial en la negociación de los Acuerdos de Alcance Parcial), contribuyeron efectivamente a promover una atmósfera favorable a la integración económica.

Entre los avances más significativos que se podrían destacar en el contexto de la ALADI, se encuentran los acuerdos de Complementación económica que suscriben los gobiernos de Argentina y Brasil.(2)

b). EL GRUPO ANDINO

El caso del Grupo Andino Conformado desde 1969 con la suscripción del Acuerdo de Cartagena, ha experimentado avances y retrocesos. Entre las dificultades más significativas se destacan la salida de Chile en 1973, la parálisis que conllevó al Protocolo de Quito en 1978 y el status especial aprobado a Perú desde 1991.

(2) En efecto, entre los años 1984 y 1989, Argentina y Brasil suscribieron 24 protocolos bilaterales en diversas áreas con la finalidad de profundizar sus relaciones. Tales acuerdos contemplaron la adopción de esquemas pragmáticos e innovadores de comercio donde se ensayaron fórmulas de compensación y administración que facilitaron la eliminación gradual de barreras y la formación del ambiente propicio para la empresa integracionista. En <http://utal.org/integracionsc.htm>, "El ALCA y los Procesos de Integración".

Los más escépticos de la integración andina se han referido a ella calificándola de "entelequia o telaraña jurídica"; realmente no era para menos cuando a finales de los años ochenta cualquier interesado en exportar desde un país andino a la subregión, se encontraba a grande rasgos con el siguiente panorama:

-Existían listas de excepciones nacionales al libre comercio que variaban de un país a otro con un número bien importante de productos. Estas listas en su mayoría incluían, entre otros, todo el sector textil.

-El Acuerdo contemplaba un esquema bien innovador para el desarrollo de la capacidad industrial de la subregión denominado como "Programa Sectorial de Desarrollo Industrial". A tales fines se seleccionaron los sectores petroquímico, siderúrgico, metalmecánico, automotriz y de fertilizantes para su correspondiente programación, pero en la práctica sólo el programa petroquímico tuvo aplicación y el resto realmente constituían listas de excepciones.

-La programación industrial incluyó una Nómina de Reserva, compuesta por un conjunto de productos que se encontraban en un limbo a los fines de ser programados, pero esto nunca ocurrió, por lo tanto tales productos se sumaron a las excepciones. Entre los productos de esta nómina se destacaban el sector papelerero, el aluminio y el vidrio entre otros. (3)

Definitivamente el libre comercio que el Acuerdo de Cartagena de 1969 aspiraba conformar en diez años, quedó en un limbo y en la práctica los sectores productivos interesados en la integración, se enfrentaban con un laberinto. Entendiendo lo anterior como la principal meta económica de una nación, es elevar en forma constante y creciente el nivel de vida de su población (Smith, 1776). Esto no depende de la noción amorfa de competitividad nacional, sino de la productividad con que se utilicen los elementos de producción o insumos, de tal suerte que los recursos de una nación sean maximizados. (4)

La Comunidad Andina de Naciones (CAN) es una Organización subregional con personalidad jurídica internacional. Está formada por Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino. La CAN inició sus funciones en agosto de 1997.

La Zona Libre Comercio (ZLC) Andina se comenzó a desarrollar en 1969 y se culminó en 1993. Para ello utilizaron como instrumento principal el Programa de Liberación, encaminado a eliminar todos los derechos aduaneros y otras recargos que incidieran sobre las importaciones. La Zona de Libre Comercio tiene una característica que la hace única en América Latina: Todos los productos de su universo arancelario están liberados.

(3) <http://www.lanic.utexas.edu/proyects/sela/capitulos> . "La integración económica y los paradigmas en América Latina".

(4) <http://www.avantel.net/~rjaguado/ventaj2.html> . "Las Ventajas Competitivas de las Naciones y sus Empresas".

Finalmente, en julio de 1997, Perú y los demás miembros de la CAN llegaron a un acuerdo para la integración total de este país a la ZLC (mediante una progresiva desgravación arancelaria), cuya aplicación comenzó en agosto de 1997 u culminara en el 2005. Asimismo, este organismo ha realizado grandes esfuerzos para conseguir una integración física y fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones y también una integración cultural, educativa y social. Es una subregión, dentro de Sudamérica, con un perfil propio y un destino común.

EL NUEVO PARADIGMA DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Con los años noventa, se abre una nueva perspectiva para la integración regional al iniciarse la transformación del paradigma del proteccionismo. Es importante observar que si bien tal paradigma facilitó la conformación de una infraestructura industrial importante y la consolidación de varios proyectos productivos, nos aisló de la competitividad y de la innovación.

Podríamos afirmar que se da inicio a la adopción del nuevo paradigma que supone la integración económica. En este nuevo contexto a diferencia de las décadas pasadas, se otorga importancia a los mecanismos automáticos y a la desregulación de las transacciones económicas facilitando una mayor participación de los agentes económicos. Adicionalmente se asume un perfil arancelario más bajo y la progresiva eliminación de las barreras que impedían el acceso al comercio.

Durante la década de los noventa, paralelamente a las políticas de apertura que emprendieron los países miembros del Grupo Andino, se efectuaron cambios importantes en el ordenamiento jurídico que emana del Acuerdo de Cartagena. El paso más significativo lo constituyó el desmonte de todas las excepciones mediante la formulación de un programa lineal y muy rápido de liberación comercial. El perfeccionamiento de la zona de libre comercio se vio acompañado de la liberación de los servicios de transporte aéreo, terrestre y multimodal; la actualización de la normativa sobre inversiones, propiedad intelectual, libre competencia y competencia desleal.

El Grupo Andino . particularmente el eje Colombo- Venezolano, empieza a formar parte de la actividad diaria de los habitantes de esta subregión. En términos más formales podríamos decir que la integración andina es, hoy por hoy, un elemento orgánico en la dinámica funcional de la sociedad civil. Con ello lo que queremos significar es que el ciudadano común está empezando a contabilizar la utilización de las herramientas de la integración como un beneficio individual. En pocas palabras se esta avanzando progresivamente, como lo hiciera Europa Occidental, en la consolidación del paradigma de la integración.

Otro hecho de particular importancia en el contexto de la integración latinoamericana ha sido la suscripción del Tratado de Asunción por los gobiernos de

Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay, el 26 de marzo de 1991 este tratado postula la conformación del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) para lo cual contempla un programa de liberación comercial, la coordinación de políticas macroeconómicas y un arancel externo común, así como otros instrumentos para la regulación del comercio.

Estudios y evaluaciones realizadas con respecto a MERCOSUR destacan que, pese a los obstáculos encontrados, este esquema de integración ha alcanzado importantes progresos. El programa de reducción y eliminación de barreras arancelarias al comercio se halla en etapa avanzada. Los aranceles para la mayoría de los productos han sido reducidos para adecuarse al arancel externo común, así como otros instrumentos para la regulación del comercio.

En lo que respecta al comercio intra-MERCOSUR las cifras indican que ha progresado constantemente y supera, tras un aumento del 30% sólo en 1993, los 8.000 millones de dólares anuales. Desde finales de los años ochenta y principios de los noventa, el valor de las ventas intra-Mercosur representaron aproximadamente 34% de las totales intraregionales. Por su parte el comercio entre los países del Grupo Andino también ha sido un flujo dinámico que aumentó de manera uniforme durante los últimos años y representa el 14% del comercio regional. (5)

Otro elemento que se adiciona como potencial evidencia de las potencialidades transformadoras de las herramientas de la integración económica para la conformación de la comunidad latinoamericana, son las negociaciones entre el Grupo Andino y MERCOSUR. Proceso que si bien formalmente se inicio en fecha muy reciente, septiembre de 1996, en práctica tiene antecedentes muy importantes en los acuerdos ya negociados en el marco de la ALADI.

Este proceso de negociación debería culminar con la realización del preciado objetivo, que en la década de los cincuenta se plantearon algunos visionarios latinoamericanos, de constituir una zona de libre comercio latinoamericana.

En este contexto es importante observar que tales negociaciones permitirán la conformación de un espacio económico sudamericano que contribuirá positivamente en la inserción eficiente de la región en un mundo globalizado y, adicionalmente, servirá de base para la definición de una estrategia de negociación en la conformación de la zona de libre comercio hemisférica.

(5) <http://www.lanic.utexas.edu/project/sela/capitulos/rcap492.htm>

Desde una perspectiva económica MERCOSUR plantea para el Grupo Andino un mercado que cuenta con más de 200 millones de personas, con un producto Interno Bruto que alcanza los 700 mil millones de dólares, un nivel de importaciones que para 1994 alcanzó la cifra de 60 mil millones de dólares y unas reservas internacionales que supera nueve meses de importaciones.

Definir las bases jurídicas para la conformación de un espacio económico en América del Sur, permitirá que nuestra sociedad civil empiece progresivamente a confiar en los recursos y en las instituciones de la región, lo que seguramente desencadenara un proceso de transformación que será lento pero constante y, en consecuencia profundo.

La comunidad del sur permitirá ir sentando las bases de una nueva filosofía de vida para los latinoamericanos, ya que se traducirá en una nueva racionalidad de actuación para el ciudadano común quien laborando en su cotidianidad construirá, sin planteárselo premeditadamente, un paradigma donde además de su beneficio individual se logra el beneficio del conjunto social.(6)

La única forma del mantener una ventaja competitiva a nivel internacional es actualizando y revolucionando constantemente las condiciones técnicas de producción. Las empresas deben evitar actitudes conformistas y mejorar permanentemente su cadena de valor.

Esta conducta innovadora deberá enfocarse hacia los factores críticos de éxito; desarrollar tecnologías de proceso propias, diferenciación de productos, reputación de marca, relaciones y servicio a clientes; naturalmente esto, requiere un incremento sistemático de la inversión de capital, tanto en instalaciones físicas, planta y equipo, como en investigación y desarrollo especializado y en mercadotecnia.

Por consiguiente, la integración Latinoamericana podría cambiar radicalmente el camino, actualizando nuestra Mentalidad Exportadora. Así mismo, para complementar el esfuerzo que estos realizan para ingresar a los mercados internacionales y mantener su permanencia en ellos, marcando cada vez mas la conformación de una zona de libre comercio Hemisférica.

(6) Borges Guerra , Alfredo, "Globalización en América Latina, un punto de vista alternativo" en Comercio Exterior, Bancomext, 1996, Pág. 15.

1.2.- IMPORTANCIA DE LOS ACUERDOS DE ALCANCE PARCIAL EN EL MARCO DE LA ALADI

Los Acuerdos Parciales no requieren la participación de la totalidad de los países miembros. Sus derechos y obligaciones rigen exclusivamente para los países que los suscriben o adhieran (**artículo 7 del Tratado**). Constituyen el elemento claramente distinto del Tratado de 1980 frente al de 1960, al permitir a sus miembros exceptuar la “cláusula de la nación más favorecida” y vincularse a nivel bilateral o por grupos de países.

Al igual que los Acuerdos Regionales, pueden abarcar –según los artículos 8 a 14– una extensa variedad de materias: comercio, complementación económica, comercio agropecuario, promoción del comercio, cooperación científica y tecnológica, promoción del turismo, preservación del medio ambiente, y otras modalidades no especificadas expresamente de interés de los signatarios.

Más de 140 Acuerdos Parciales han sido celebrados por los gobiernos de los países miembros en el marco de la ALADI, bajo las siguientes modalidades establecidas expresamente en el Tratado y sus Resoluciones complementarias:

***Acuerdos de Complementación Económica:** Los Acuerdos de Complementación Económica tienen por finalidad la de promover el máximo aprovechamiento de los factores de la producción, estimular la complementación económica, asegurar condiciones equitativas de competencia, facilitar la concurrencia de los productos al mercado internacional, e impulsar el desarrollo equilibrado y armónico de los países miembros (artículo 11 del Tratado).

Cabe destacar dos de los convenios de tales características de carácter subregional: el MERCOSUR y el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres.

***Acuerdos de Renegociación:** Los Acuerdos de Renegociación recogen la revisión de los compromisos derivados del programa de Liberación del Tratado de Montevideo de 1960, que instituyó la ALAC, conforme a lo dispuesto por los Cancilleres al establecer la ALADI, Dichos Acuerdos de Renegociación fueron anualmente ajustados y expandidos.

***Acuerdos Agropecuarios:** tienen por objeto fomentar y regular el comercio agropecuario intrarregional. Deben contemplar elementos de flexibilidad que tengan en cuenta las características socioeconómicas de la producción de los países participantes.

***Acuerdos Comerciales:** Los Acuerdos Comerciales tienen por finalidad exclusiva la promoción del comercio entre los países miembros. De hecho, estos convenios abarcan sectores industriales específicos y recogieron, en una primera instancia y según mandato ministerial, las preferencias pactadas en el marco de la ALAC en los denominados Acuerdos de Complementación Industrial correspondientes a distintas rama manufactureras.

***Acuerdos de Promoción del Comercio:** Los Acuerdos de Promoción del Comercio se refieren a materias no arancelarias, con el propósito de promover las corrientes de comercio intra regionales. Pueden tener en consideración normas de conducta comercial, tales como: subvenciones y derechos compensatorios; prácticas desleales de comercio; licencias y trámites de importación y otros aspectos técnicos vinculados con el comercio regional. Asimismo pueden abarcar otras normas en materias no arancelarias, a saber: pagos; cooperación financiera; cooperación tributarias; cooperación zoo y fitosanitaria; cooperación peligrosas, transporte multimodal, entre otros.

***Otras modalidades de Acuerdos:** Bajo esta clasificación, se registran los Acuerdos que comprenden modalidades distintas de las anteriores pudiendo cubrir otras materias, algunas de las cuales son mencionadas a título expreso – la cooperación científica y tecnológica, la promoción del turismo, y la preservación del medio ambiente.

***Acuerdos con países no miembros de América Latina:** Los Acuerdos que los países miembros de la ALADI pueden concertar con otras naciones no miembros y áreas de integración económica de América Latina son pasibles de adoptar cualquiera de las modalidades establecidas y detalladas anteriormente.

Esta disposición, llamada la “la cláusula latinoamericana” del Tratado, representa una innovación con respecto a los estatutos de la ALAC, al promover la apertura de la región hacia la colaboración y convergencia con el resto de América, Continente.

Como se puede observar, se están creando nuevos espacios económicos y culturales entre países de la ALADI, mediante los acuerdos y hechos integradores bilaterales, plurilaterales y subregionales. Son espacios que contienen unos a otros o poseen partes comunes.

Esos espacios, así como los acuerdos que los sostienen, no pueden dejar de ser considerados en las negociaciones intraregionales, hemisféricas, y mundiales, por razones muy fuertes, algunas de las cuales incluso extrapolan las motivaciones de los gobiernos y de los operadores genuinamente nacionales de esos países. Las relaciones parciales en ese conjunto complejo de espacios, no son tan solo

compromisos jurídicamente obligatorios, son también relaciones de hecho que establecen uniones de intereses concretos, tanto entre agentes económicos nacionales, como entre empresas transnacionales establecidas en los diferentes países de la ALADI.

La configuración de los espacios bilaterales, plurilaterales y subregionales, y el proceso creciente de articulación y convergencia entre los mismos es muy importante en las relaciones de los países de la ALADI con las economías, los gobiernos y las empresas transnacionales de los países más desarrollados. Tal compatibilidad existe y deriva de las características del actual proceso de globalización de las economías, que parte de la configuración de bloques.

En efecto, los nuevos paradigmas de gestión empresarial y de competencia entre empresas, hacen funcional que la inversión, la producción y el desarrollo tecnológico también sea distribuido entre los bloques económicos emergentes y no solamente en los de los países desarrollados.

Los acuerdos y otros hechos integradores aumentan las posibilidades de desarrollo de los países miembros de la ALADI. No tan solo por la ampliación del mercado, sino también por las nuevas oportunidades de escala y complementariedad en el desarrollo tecnológico, aprovechamiento de espacios geoeconómicos y recursos comunes todavía poco explotados, por la dinámica de las inversiones en infraestructura, inclusive para conectar las redes de transporte, energía y comunicaciones de los países, como asimismo por la creatividad e impulso de las alianzas entre los operadores de diferentes países.

Cabe destacar que el cambio cualitativo y cuantitativo que representa la promisoría situación actual y las perspectivas de los acuerdos y otros hechos integradores de los países de la ALADI no significa que se haya llegado a la viabilización inmediata de una posición conjunta única y orgánica de los países de la ALADI en las negociaciones en los diversos ámbitos, incluso en el de su propia articulación y convergencia.

No existe, hasta ahora, entre los once países de la ALADI, un proceso multilateral de negociaciones tipo “single undertaking” con miras a llegar a una articulación y convergencia entre sus procesos bilaterales, plurilaterales y subregionales de integración, como se está considerando establecer para las negociaciones del ALCA. En la realidad misma, esa articulación y convergencia es una voluntad compartida por los once países, claramente expresada en las resoluciones del Consejo de Ministros, y se está concretando mediante el desarrollo y consolidación de los acuerdos bilaterales, plurilaterales y subregionales y por el entretejido que se está estableciendo entre dichos acuerdos.

Sin embargo, obra a favor de la articulación y convergencia de dichos acuerdos el hecho de que todos los países de la ALADI son también miembros de la OMC, lo que da una base común a muchos de los aspectos normativos de los diferentes acuerdos. También el hecho de que se está creando poco a poco un marco normativo

común negociado multilateralmente en el marco de esa Asociación. Al mismo tiempo, los otros acuerdos y hechos integradores constituyen factores dinámicos de articulación entre los países miembros de la ALADI.

La situación descrita ha sido posible por la inclusión en el Tratado de Montevideo 1980 de los Acuerdos de Alcance Parcial –AAP, en los cuales participan solamente los países miembros que los suscriben, sin que sea necesario llegar a los consensos propios de las negociaciones multilaterales.

Los Órganos Políticos de la ALADI no participan de tales acuerdos y eso es absolutamente natural en la normativa del TM 80. Esos acuerdos parciales son parte de la ALADI, son la ALADI. Esa fue la forma que los constructores de la ALADI encontraron para permitir el avance de la integración entre los países de la misma, estableciendo una forma de excepción al principio de la cláusula de la nación más favorecida dentro de la propia Asociación.

Terminado el periodo de estancamiento provocado por la crisis de la deuda externa, los países de la ALADI retomaron la negociación de los APP y crearon una nueva situación mucho más dinámica. La articulación y la convergencia de los APP, en la práctica, está dando como resultado que países participen de varios acuerdos y de que los miembros de un acuerdo celebren en conjunto acuerdos con otros países miembros.

En la medida en que varios países participan de varios acuerdos y que el entrelazamiento real de las economías de los mismos se concrete, es evidente que surgirán varios desafíos que conllevarán a avanzar en las medidas de articulación y convergencia entre los acuerdos bilaterales, plurilaterales y subregionales. Esos desafíos tendrán que ver con el avance del marco normativo común de modo compatible con los compromisos y la instrumentación del ámbito de la OMC, con la armonización de políticas que inciden en la radicación de inversiones, y con la compatibilización con las negociaciones futuras del ALCA. Del mismo modo, surgirán necesidades de cooperación en varios campos como mecanismos importantes de integración

Por otro lado, en las negociaciones para construir el ALCA y en las previstas en el ámbito de la OMC, como asimismo en aquellas con países y bloques de otras regiones, será de interés de los países miembros de la ALADI tener el consenso de que los acuerdos y los otros hechos de integración deben intensificarse, inclusive en su articulación y convergencia. Es evidente la necesidad de que los países de la ALADI concreten este propósito por los alcances e implicaciones anteriormente detallados y también para evitar la aparente paradoja que al mismo tiempo estén participando en las negociaciones para la construcción del ALCA que tiende a ser de tipo “single undertaking”.

La necesidad de intensificar el proceso de articulación y convergencia entre los once países y, al mismo tiempo, de apoyarlos en todos los procesos de negociación,

incluso en los que lleven a cabo en los demás ámbitos, hace necesario fortalecer la Secretaría General en su papel de apoyo técnico.

Los acuerdos y otros hechos de la integración entre los países de la ALADI, vistos como un todo coherente, constituyen un capital obtenido con mucho esfuerzo y sería una gran ingenuidad ignorar el significado de conjunto que ellos presentan para coadyuvar a la solución de los problemas del desarrollo económico y social de esos países.(7)

Es frecuente leer y escuchar sobre la globalización de economías internacionales. La globalización parte de un hecho cada vez más común; vivimos en un mundo cuyas comunidades y bloques son cada vez más interdependientes.

Todos los países están obligados a relacionarse con otros, siendo interdependientes en una economía global donde ninguna nación puede proclamarse como la dominación absoluta, pues no existen economías autosuficientes. En la actualidad lo que pasa en cualquier lugar del mundo afecta al resto de las economías del planeta.

Por ello se han formado los bloques económicos y suscrito tratados de Libre Comercio; los países han abierto sus fronteras y reducen sus aranceles de importación. Ningún país puede reclamar la supremacía industrial total, porque las naciones crecen de manera interdependiente, lo cual genera nuevos retos, pero también mejores oportunidades.

De suma importancia, son los proyectos de exportación que deben formar parte de los programas de crecimiento de las empresas, por lo que se recomienda considerarlos como la variable de mayor peso dentro de los mismos.

(7) op. Cit. Pág. 17

1.3.- LIBERALIZACIÓN COMERCIAL EN AMÉRICA LATINA

La apertura comercial ha sido un verdadero dogma en América Latina. Economías protegidas desde los años treinta abrieron sus puertas y caminos de par en par, las clases medias latinoamericanas y las industrias de la región, revelaron apetito insaciable de productos importados, que en efecto, en casi todos los casos, eran más baratos y mejores que aquellos elaborados localmente.

Esta llamada liberalización aunada a los tipos de cambio en plena apreciación que rápidamente se implantaron a lo largo y ancho del continente, encerraban varias ventajas. En primer lugar, supuestamente fomentando la competitividad de industrias vetustas y de agriculturas improductivas. En segundo término, le brindaba a las clases medias el enorme gozo de poder consumir, en cantidades gargantuescas y a precios accesibles, - gracias al tipo de cambio y a la ausencia de aranceles- todos los bienes y servicios imaginables. Y por último, contentaba a Estados Unidos: por fin en alguna parte del mundo la anquilosada economía norteamericana arrojaba superávits en su balanza comercial. De lo perdido, lo que apareciera: si no resultaba factible abrir mercados en Japón, China, Europa Occidental, por lo menos había que lograrlo en las complacientes economías latinoamericanas cuyas elites dirigentes lograron transformar a cabalidad los deseos externos e imperativos internos.

Hasta la crisis mexicana de diciembre de 1994, todo estaba bien. Claro está: algunos indicadores sugerían motivos de preocupación o desconcierto. La economía más cerrada – La brasileña- era a la vez la que mayor superávit comercial alcanzaba y la que compartía las tasas de crecimiento con Chile. Por otro lado, los mejores alumnos de la clase – Argentina, México, Perú – veían agigantarse sus déficits en cuenta corriente y, por lo menos en el caso de México – que se repetiría después con la Argentina, en Perú también, aceptaban resignadamente un enfriamiento de sus economías como única solución ante la creciente brecha externa. Pero no eran más que atisbos de alarma. La debacle mexicana y subsiguiente efecto “tequila”, fueron mucho más que eso.

Hoy quizás por primera vez , los latinoamericanos en lugar de bajar sus aranceles y favorecer las ventas norteamericanas, comienzan a subir aranceles, a proteger ciertos sectores de sus economías y a buscar tipos de cambio competitivos que provocaron el descontento de las clases medias y de los exportadores estadounidenses. México marcó la pauta con la devaluación del 94, siendo ésta mal manejada y trajo más problemas que soluciones. Pero cuando el nuevo gobierno de Fernando Henrique Cardoso dejó flotar el sobrevaluado real brasileño se mejoró la situación, aunque tampoco fue perfecta.

La conversión del tradicional superávit comercial de Brasil en déficit durante los primeros meses del año había vuelto insostenible la situación vigente, la devaluación de un poco más de 10% tuvo por objetivo corregir este desequilibrio. México y Brasil, por supuesto, pudieron permitirse el lujo de ajustar sus respectivas paridades por que ya habían pasado sus coyunturas electorales. Por tanto no sería descabellado decir que una vez que suceda lo mismo en Argentina (y en Perú, donde ya es el caso) puedan sobrevenir ajustes cambiaríos.

Pero buscar un tipo de cambio realista no es, ni mucho menos, el único síntoma de la creciente rectificación latinoamericana del modelo neoliberal. Tres acontecimientos merecen ser mencionados por su valor emblemático y por la importancia de los países donde se ha producido. El flamante gobierno revirtió la reducción abrupta e indiscriminada de aranceles del año pasado, aumentando el impuesto de importaciones a automóviles nuevos del 20 al 32 %, ciertamente cediendo así ante las exigencias proteccionistas de la industria automotriz de Sao Paulo. Mientras tanto, la elevación de aranceles marca un hito: empieza a subir en vez de bajar las barreras. En mayo, ante el rápido deterioro de cuenta comercial, se elevaron de nuevo en todo rubro: 109 bienes de consumo, incluyendo artefactos electrónicos, vieron subir su arancel hasta 70%. Un vocero del gobierno de Cardoso sugirió la posibilidad de aumentar los impuestos de importaciones sobre 150 productos adicionales, si las anteriores alzas no resultaran suficientes para enderezar las cuentas con el exterior. (8)

Al mismo tiempo, Los Argentinos en la cumbre celebrada en Iguazu a finales de febrero, propusieron a sus vecinos brasileños, un aumento generalizado de un 3 por ciento del arancel externo común del MERCOSUR, sin que Brasilia hasta ahora hay respondido de manera definitiva. Una serie de medidas administrativas para restringir importaciones también se han ido poniendo en práctica en Argentina desde hace un tiempo, pero la petición de elevar conjuntamente el arancel externo del MERCOSUR marca un hito. Es cada vez más evidente para los dirigentes de los países del sur del hemisferio que la experiencia mexicana encierra muchas lecciones, entre otras los enormes peligros de abrir economías poco eficientes al tiempo que se sobrevalúa la moneda y no se exige reciprocidad por aporte de los principales socios comerciales respectivos.

Hasta México empieza a comprender la moraleja de su propia desgracia. En el gobierno de Ernesto Zedillo invocó cláusulas de salvaguarda del GATT para subir aranceles a diversos productos procedentes de países con los cuales México no tiene tratados comerciales bilaterales (lo cual excluye a Estados Unidos y Canadá, por supuesto, junto con Chile y Costa Rica, entre otros). Es cierto que solo un volumen reducido de importaciones se verá afectado por estas medidas, ya que un altísimo porcentaje del comercio exterior mexicano-cerca al 80% tiene lugar en Estados Unidos. (9)

Este conjunto de medidas – devaluación de aranceles, reincorporación de medidas administrativas – se tendrán que reflejar – en alguna medida ya que es un hecho – en la cuentas externas del principal beneficiario de la insensata apertura anterior Estados Unidos. Las ventajas norteamericanas a México se han desplomado, las compras brasileñas se moderaron y la balanza comercial de Estados Unidos con América Latina creciera, el único capítulo superavitario de dicha balanza, es cuando empezamos a ver las consecuencias caras de dicha apertura comercial.

(8) Castañeda, Jorge G, "Del sueño Guajiro a la Apertura Comercial " . <http://www.css.unb.ca/~alopez-o/politics/castaentre.html>

(9) La decisión afecta más bien a compras de productos chatarra en el Lejano Oriente.

En términos generales y desde el punto de vista de los beneficios para Latinoamérica, éstos se relacionan con el tema del acceso a los mercados que va desde la obtención de preferencias comerciales respecto de terceros países hasta la eliminación de la escala tarifaria y especialmente, de las barreras no arancelarias, las cuales constituyen en la actualidad, la principal traba para el acceso al mercado estadounidense.

Por otro lado, México, aspira a continuar con los beneficios obtenidos por la caída de aranceles con el TLC, también es cierto que desea diversificar sus relaciones. Lo anterior como consecuencia de su alta dependencia del mercado norteamericano.

1.4.- ESTRATEGIA COMERCIAL ESTADOUNIDENSE HACIA AMÉRICA LATINA

Parece que la época de mayor prosperidad para la discusión de una vasta zona de libre comercio en el hemisferio occidental quedó atrás. Se podría decir que esa época tuvo una duración de 1990 a 1994, esto es, desde las expectativas creadas por la Empresa para la Iniciativa de las Américas, hasta la Cumbre de Miami de diciembre de 1994. A partir de entonces, se ha avanzado muy poco en la constitución de un régimen de libre comercio más amplio, a pesar de las declaraciones esporádicas a fin de mantener la idea viva. Tanto en América Latina como Estados Unidos parecen haber entrado a una era de “realpolitik” en las relaciones económicas.

Las tendencias actuales de la regionalización no llevan de manera automática a un área de libre comercio en el Continente Americano. En América Latina, ésta era de realpolitik, es una demostración del sentir ampliamente extendido de desilusión y frustración en torno a las reformas, tanto económicas como políticas. La crisis del peso en México, un poco después de la Cumbre de Miami, expuso las vulnerabilidades de una economía nacional abierta frente a los mercados internacionales, y la falta de un progreso social genuino frustró a los pueblos de la región.

En estas circunstancias la ruta más deseable (o la única) hacia el libre comercio hemisférico sería a través de acuerdos bilaterales con Estados Unidos (ruta seguida por Washington mismo) pero incluso este camino enfrenta severos obstáculos como ha mostrado la experiencia de Chile. En cualquier caso, una ruta bilateral tiene severos efectos para América Latina, considerando que un sistema con Estados Unidos como núcleo aglutinador fortalecería únicamente la preponderancia y dominación estadounidense en el hemisferio occidental y disminuiría el desarrollo de relaciones comerciales intra-latinoamericanas.

En la medida en que Estados Unidos oscila entre el libre comercio y el proteccionismo (el segundo favorecido por una legislación comercial nacional) es importante para América Latina desarrollar sus relaciones económicas y políticas con otras regiones. Para Estados Unidos la importancia económica de América Latina, si se excluye a México, es superada con amplio margen por los países del Asia-Pacífico, y Washington podría sentirse obligado a hacer algunas concesiones a sus socios comerciales latinoamericanos, pero se sentiría libre de desarrollar una política económica que considere adecuada para el momento, independientemente de ello contradiga o no los compromisos signados públicamente.

Los países latinoamericanos necesitan equilibrar el dominio de Estados Unidos en el hemisferio occidental con vínculos sólidos tanto económicos como políticos fuera de la región. En este marco, el papel de la Unión Europea podría ser de importancia crucial. Este equilibrio sería especialmente importante para México, dadas sus relaciones tan estrechas con Estados Unidos.

La presencia económica directa de Estados Unidos en América Latina nuevamente se ha estado elevando en fechas recientes. En tanto las exportaciones estadounidenses a América Latina fueron de 31 mil millones de dólares en 1986 (o 13 por ciento de las ventas totales al exterior que hizo Washington) alcanzaron los 92 mil millones de dólares en 1994 (o 18 % de las ventas totales estadounidenses) –cifras comparables con el 18 % de participación que con 43 mil millones de dólares se desarrollaron en 1981. A sí, la crisis económica de los ochenta ha sido superada y América Latina nuevamente ha readquirido la relativa importancia económica que tenía para Estados Unidos antes de la crisis de la deuda. (10)

Las condiciones son totalmente diferentes. Las altas cifras de exportaciones de Estados Unidos a América Latina en 1994 reflejan por lo menos dos elementos: el rápido incremento de las ventas a México durante el primer año del TLCAN (las exportaciones fueron abruptamente dañadas luego de las devaluaciones del peso a principios de 1995) y la relativa facilidad con la que los más o menos liberalizados mercados de América Latina pueden ser penetrados por las compañías estadounidenses. Lo último refleja el hecho de que las importaciones de las cinco grandes economías latinoamericanas (Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México) tienen en Estados Unidos al principal proveedor en los cinco casos (con cifras de 1994), mientras que como destino las exportaciones latinoamericanas a Estados Unidos sólo tienen el primer lugar en tres de los cinco casos.

Sin embargo, el crecimiento en conjunto de las exportaciones estadounidenses en los noventa ha estado por debajo del de la mayoría de sus competidores y socios comerciales. Aunque aún sigue siendo el principal exportador en el mundo (en términos del valor total de las exportaciones), Estados Unidos ha seguido perdiendo su participación relativa en la economía global. Considerando esto, la aparentemente desigual mezcla del dogmatismo del proteccionismo y el libre comercio en la política económica de Estados Unidos parece lógica: con el primero, Estados Unidos puede intentar la contención de la expansión de los exportadores más exitosos en los mercados de consumidores más acaudalados y conscientes, esto es, en sus mercados internos, y con el segundo puede tratar de ocupar la posición en el mercado global que alguna vez tuvo.

Con todo, Estados Unidos sigue siendo el mayor socio individual de la mayor parte de los países latinoamericanos y continúa ejerciendo no sólo el poder económico sino también político en la región. Debido a la poca importancia relativa de cualquier país latinoamericano para la economía estadounidense (con la excepción de México), Washington podría sentirse poco obligado a actuar de manera genuinamente recíproca en sus vínculos comerciales bilaterales. (Cuadro siguiente).

(10) Pekka, Valtonen, “los desafíos del regionalismo hacia un equilibrio de la influencia estadounidense en el continente Americano”, en Comercio Exterior, Bancomext, México 1997, Pág. 5 .

**Incremento en las exportaciones de países seleccionados, de 1990 a 1995
(Porcertanjes acumulados, basados en el valor de dólares corrientes)**

Estados Unidos	48.3
México (excluyendo el petróleo)	132.4
Alemania	25.2
Japón	54.1
España	64.8
Chile	90.1
Argentina	69.2
Corea del Sur	92.6
Taiwan	63.9
Singapur	126.0
Hong Kong	113.1
China	142.9

Fuente: Basado en el cuadro de Jesús A. Cervantes González, "Cambio estructural en el sector externo de la economía mexicana" en Comercio Exterior, Vol. 46, Bancomext, 3 de marzo de 1996, pp. 175-192

Por lo tanto, para lograr la seguridad económica de las naciones latinoamericanas es necesario buscar una base multilateral más sólida en sus relaciones económicas extrarregionales. Esto es más importante porque, de hecho, América Latina no cuenta con una estrategia común o una integración mayor en el hemisferio, más allá de los pronunciamientos generales no-específicos a favor de un área hemisférica de libre comercio. Ello beneficia a Estados Unidos, dado que puede actuar más libremente con un tipo de política ad hoc en sus relaciones bilaterales con los países latinoamericanos, y menos temor de ramificaciones políticas. Esto se compara con el interés de Washington por evitar que el TLCAN se convierta en un actor institucionalizado.

Sin embargo, en la medida en que América Latina continúa con la política neoliberal de liberalización económica--- inducida por el FMI, la OMC y los países industrializados---de manera unilateral, sin garantías simultáneas de un mayor acceso abierto a los mercados de los principales bloques y superpotencias económicas (TLCAN/Estados Unidos, la Unión Europea, los países líderes del APEC) se tiene un sendero muy difícil. Los países industrializados han mantenido sus instrumentos proteccionistas a pesar de la retórica del GATT o la OMC (por ejemplo, la tarifa externa común de la UE, las legislaciones comerciales nacionales de Estados Unidos, o las restricciones a la importación de Japón), y si el proteccionismo en el primer mundo se agudizara nuevamente por alguna razón (digamos, por una severa recesión económica), los países latinoamericanos se encontrarían en una posición más desventajosa que antes: sus exportaciones en riesgo y sus mercados domésticos en una batalla campal para sobrevivir. Además, se

encontrarían con que habrían perdido su mejor arma antes de la batalla, esto es, que no tendrían la política arancelaria para usarla como recurso en la mesa de las negociaciones.

Si los países latinoamericanos van a mantener las políticas de liberalización, deben hacerlo bajo compromisos totalmente recíprocos con sus principales socios comerciales. La mejor manera de asegurar esto es posiblemente a través de acuerdos multilaterales como el que existe entre el MERCOSUR y la UE. El crecimiento económico no necesariamente requiere la liberalización extrema. Es importante tener en mente a los países asiáticos con extraordinarias tasas de crecimiento a lo largo de un período amplio, por ejemplo, Japón, Corea del Sur, Singapur y Taiwán, que no han sido economías abiertas con mínima intervención estatal. Como señala Simón Teitel, estos países ha ejercido una política económica de cuidadosa planeación y elaborada intervención del Estado, incluso con elementos proteccionistas. (11)

Los todavía existentes sentimientos a favor de una mayor integración en América Latina (a pesar de las decepcionantes reformas a nivel nacional) como registra el latinobarómetro, sientan las bases políticamente sólidas para servir como punto de partida a los gobiernos.

Si el libre comercio hemisférico es continuamente discutido en los encuentros y reuniones que sostienen los países de la región, ¿por qué no también la idea natural de una Patria Grande económicamente unida?

Es posible que Estados Unidos se oponga a ese esquema, a pesar de su apoyo al libre comercio, dado que una Latinoamérica así unida sería políticamente más independiente. Especialmente en México, el Caribe y América Central (al norte del Canal de Panamá) los intereses estratégicos de Estados Unidos seguramente tratarían de evitar que tuviera lugar un proceso de ese tipo, pero al menos para el resto del Mercado Común Sudamericano es una opción viable, como destaca Mario Pastore. Si pensamos que de las seis naciones sudamericanas que ahora están fuera del MERCOSUR (si excluimos a las Guyanas), Chile y Bolivia ya son candidatos que posiblemente se unirán y que los otros cuentan con esquemas integracionista andinos (que se traslapan en el caso de Bolivia), una Sudamérica integrada no parece muy distante. Una unión de ese tipo, con algunas formas de política económica tarifaria externa común sería un recurso de incalculable valor en el caso de que las negociaciones para un área hemisférica de libre comercio llegaran a hacerse realidad algún día. En cualquier caso, el comercio intrarregional en América Latina está a un nivel muy bajo respecto a lo que una integración más amplia ofrecería sin dañar el comercio extrarregional. El perfil comercial en la actualidad de las economías latinoamericanas, en el sentido de que son más competitivas en los mercados extrarregionales (en Estados Unidos, Europa y otros lugares), deberían transformarse en uno en que deberían fomentarse las complementariedades en sus mercados regionales.

(9) Pekka, Valtonen, "Los desafíos del regionalismo hacia un equilibrio de la influencia estadounidense en el continente americano," en comercio exterior, Bancomext, México, 1997, Pág.7.

Las relaciones económicas extrarregionales son importantes para todas las naciones americanas que están más o menos bajo la influencia de la economía como políticamente. También daría una mayor seguridad en el caso de que Estados Unidos desarrollara una política más proteccionista dando prioridad a sus legislaciones comerciales nacionales por encima de sus compromisos internacionales.

Dicha asociación, basada en acuerdos multilaterales, sentaría las bases para un comercio creciente, reduciendo así, de manera indirecta, la dependencia de muchos países del Continente Americano respecto a los mercados de Estados Unidos, y daría algunos equilibrios contra medidas políticas arbitrarias de Estados Unidos (como el Acta Helms-Burton, condenada de manera unánime tanto en la UE como en América Latina). Sin embargo, la UE no está actuando de la mejor manera posible en este sentido, permitiendo que el acuerdo con México quede bloqueado. Como recomendación política, la UE debería responder rápida y decididamente a estas necesidades de los países latinoamericanos, y no detener el proceso prosiguiendo de la misma forma que se hizo con el MERCOSUR.

Actualmente, la continuación del proceso a favor de un área hemisférica de libre comercio en las Américas no está asegurada. Bajo estas circunstancias los países latinoamericanos deberían evitar una liberalización económica unilateral en exceso, hecho que reduce su “poder de negociación” en esquemas integracionistas posteriores y los hace más vulnerables a los cambios de políticas en el mundo industrializado. Además, deberían buscar el establecimiento de una integración regional más amplia entre ellos.

Por otro lado, este acuerdo ayudaría a disminuir la incertidumbre que afecta a algunas empresas que exportan a Estados Unidos, derivada de la siempre latente amenaza de la aplicación de derechos antidumping y/o de carácter consensual y por consiguiente removibles en forma unilateral de las preferencias que algunas países reciben a través del Sistema Generalizado de preferencias.

En este sentido, Estados Unidos tendrá que involucrarse en una negociación significativa de acceso a su mercado, ya que los países latinoamericanos necesitarán la garantía de este acceso.

1.5.- TENDENCIAS RECIENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Con este Acuerdo se trata de asegurar que los reglamentos técnicos, normas y procedimientos para la evaluación de la conformidad (con respecto a los reglamentos técnicos y a las normas), tal como se utilizan en el comercio internacional, no vayan a crear obstáculos innecesarios a dicho comercio.

Los reglamentos técnicos y las normas se refieren a las características de los productos o procesos y métodos de producción (PMP) relacionados con el comercio internacional y pueden abarcar o tratar exclusivamente cuestiones de terminología, símbolos, marcas, embalajes o requisitos de etiquetado, aplicados a un producto o a unos PMP.

Los reglamentos técnicos se diferencian de las normas en que la observancia de los primeros es obligatoria, mientras que la aplicación de las normas es voluntaria. (Muchas veces obligatorias de acuerdo a los requisitos del importador): Se denomina procedimiento de evaluación de la conformidad todo lo que se utiliza, directa o indirectamente, para determinar que se cumplan las prescripciones pertinentes de los reglamentos técnicos o normas. Entre los procedimientos figuran los de muestreo, prueba, inspección, evaluación, verificación, garantía de la conformidad, registro, acreditación y aprobación ante las autoridades de los países a los que se vaya a exportar. Las normas internacionales y los sistemas de evaluación de la conformidad acordes con directivas internacionales permiten mejorar la eficiencia de la producción y facilitan el comercio internacional. Por consiguiente, deberá estimularse su desarrollo.

Las normas internacionales pueden contribuir a la transferencia de tecnología desde los países desarrollados a los que se encuentran en desarrollo. Pero es conveniente que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no den lugar a obstáculos innecesarios que se opongan al comercio internacional. Se reconoce que no se debe impedir a ningún país que adopte las medidas necesarias para asegurar:

- La calidad de sus exportaciones;
- La protección de la salud o la seguridad de las personas;
- La preservación de la vida o la salud de los animales y plantas;
- La protección del medio ambiente;
- La prevención de prácticas que puedan inducir a un error;
- La protección de los intereses esenciales que atañen a su seguridad (que se consideran como objetivos legítimos).

Por consiguiente, los países en desarrollo pueden encontrar dificultades especiales en la elaboración y aplicación de reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de conformidad y que necesitan ayuda sobre este aspecto.

Todos los productos, comprendidos los industriales y agropecuarios, quedarán sometidos a las disposiciones del presente Acuerdo, aunque sus disposiciones no son aplicables a las medidas sanitarias y fitosanitarias y a las especificaciones de compra establecidas por instituciones gubernamentales.

Los países en desarrollo pueden beneficiarse del Acuerdo, utilizándolo como medio para potenciar sus esfuerzos de desarrollo de exportaciones y, en particular, aprovechando adecuadamente las disposiciones relativas a la información, la asistencia técnica, el trato especial y diferencial que se otorga prioritariamente a los países menos adelantados.

Además, y para que puedan realmente beneficiarse del Acuerdo, los países en desarrollo deberán hacer lo posible por establecer o mejorar sus disposiciones y mecanismos institucionales en lo referente a información, técnica, normalización, garantía de la calidad, reglamentos técnicos, inspección, ensayo, certificación y acreditación, y adoptar las medidas necesarias para poder desempeñar una función activa en las actividades internacionales de normalización y certificación.

Por consiguiente, convendrá que los países en desarrollo traten en prioridad de identificar sus necesidades en materia de información, normalización, ensayo, inspección, certificación, reglamentos técnicos y participación en actividades internacionales afines, en relación con los productos que se mueven en relación con el comercio internacional o que ofrecen grandes posibilidades de exportación.

De esta forma podrán identificar claramente que necesidades de asistencia técnica y de tratos especiales y diferenciales han de poner a los miembros o al Comité dentro del marco del Acuerdo.

En particular, los países en desarrollo deberán beneficiarse del hecho de que el Acuerdo reconoce que habrán de tropezarse con dificultades para aceptar las normas internacionales y satisfacer los reglamentos y normas que han adoptado países desarrollados, incluso cuando esa normativa se haya basado en normas internacionales, y que los países en desarrollo adoptan ciertos reglamentos técnicos, normas o procedimientos de evaluación de la conformidad dirigidos a preservar una tecnología y unos métodos y procesos de producción indígenas compatibles con sus necesidades de desarrollo.

Por consiguiente, no se puede esperar que los países en desarrollo utilicen las normas internacionales como base para aquellos reglamentos técnicos o normas, incluidos métodos de ensayo, que no correspondan a sus necesidades de desarrollo, financiación y comercio. Tal puede ser el caso de las artesanías mexicanas, que presentando alguna potencialidad de exportación se separa del grupo mayoritario casi total de empresas que si entran dentro de este esquema (el de adaptación a reglamentos técnicos, normas, etc).

Además el acuerdo reconoce que los países en desarrollo no están en condiciones de participar eficazmente en actividades internacionales de normalización y pide a los

miembros que adopten las medidas apropiadas para facilitar asistencia técnica en esta esfera.

Por lo tanto, será preciso que los países en desarrollo soliciten esa asistencia, la cual es de vital importancia para poder internacionalizar a sus empresas y productos. Cabe mencionar que en México se están haciendo grandes esfuerzos en este rubro, muchas instituciones ofrecen el servicio de asistencia técnica de expertos internacionales o la estadía de mexicanos en el exterior para su capacitación.

1.6. EVOLUCIÓN DEL PROYECTO ALCA

El esfuerzo por unificar las economías del Hemisferio Occidental en un solo acuerdo de libre comercio fue iniciado en la Cumbre de las Américas, llevada a cabo en diciembre de 1994 en la ciudad de Miami. Los mandatarios de las 34 democracias en la región acordaron establecer un “área de libre comercio de las Américas” (ALCA) y concluir las negociaciones para el acuerdo antes del año 2005. Asimismo, los líderes se comprometieron a lograr un avance sustancial hacia el ALCA para el año 2000. Sus decisiones se encuentran en la DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS y el PLAN DE ACCIÓN DE LA CUMBRE.

El esfuerzo por establecer el ALCA es un proceso dinámico que involucra tres elementos básicos:

- Los Ministros de Comercio del Hemisferio Occidental, que han desarrollado el plan de trabajo completo para el ALCA;
- Los 12 grupos de trabajo del ALCA establecidos por los Ministros de Comercio, que recolectan y recopilan información del estado actual de las relaciones comerciales en el Hemisferio;
- Los Viceministros de Comercio del Hemisferio Occidental, quienes coordinan los esfuerzos de los grupos de trabajo y asesoran a Ministros de Comercio.

Desde la Cumbre de Miami, los Ministros de Comercio del hemisferio se han reunido en cuatro ocasiones para formular y ejecutar un plan de trabajo para el ALCA. La primera reunión fue en junio de 1995 en Denver, Estados Unidos, la segunda fue en marzo de 1996 en Cartagena, Colombia, la tercera en mayo de 1997 en Belo Horizonte, Brasil y la cuarta en marzo de 1998 en San José, Costa Rica.(12)

En la reunión Ministerial de Belo Horizonte, se acordó que las negociaciones sobre el ALCA deberían iniciarse en marzo de 1998, durante la Segunda Cumbre de las Américas, en Santiago de Chile.

Los 12 grupos de Trabajo (siete de los cuales fueron establecidos en Denver, cuatro en Cartagena y uno en Belo Horizonte) se han reunido en varias ocasiones en diversos lugares de América. Cada uno de los grupos, bajo la dirección de los Ministros de Comercio, se ha dedicado a obtener información pertinente referente a las relaciones comerciales en sus respectivas áreas, a fin de determinar posibles vías que conduzcan a las negociaciones.

(12) <http://www.ftaa-alca.org/alca-s.asp>.

Asimismo, los Ministros instruyeron a sus Viceministros a recibir las recomendaciones de los Grupos de Trabajo, para poder así “dirigir, evaluar y coordinar” el trabajo del total de los grupos. Estos Grupos de Trabajo, fueron transformados durante la Reunión de San José en nueve “Grupos de Negociación”.

La ambiciosa meta de crear un área de libre comercio de las Américas, propuesta por los líderes del continente durante la Cumbre de Miami en 1994, recibió un importante impulso con la Declaración Ministerial de San José, del 19 de marzo de 1998. Este documento, acordado por los Ministros de Comercio de las 34 democracias participante en el proceso del ALCA, ha servido de base para la puesta en marcha formal de las negociaciones hemisféricas llevadas a cabo por los jefes de Estado y de Gobierno reunidos en Santiago de Chile, los días 18 y 19 de abril de 1998.

La Declaración de San José puede compararse con la Declaración de Punta del Este (1986), en la que se establece el inicio de las negociaciones comerciales multilaterales de la Ronda Uruguay. Representa el compromiso de 34 países para la realización del esquema más ambicioso de liberalización comercial desde la época de la Ronda Uruguay. Implica, asimismo, el esfuerzo más importante de integración regional llevado a cabo entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, con el objetivo común de lograr el libre comercio y la inversión en bienes y servicios basados en reforzadas y disciplinarias reglas comerciales.

La envergadura de las negociaciones que se pondrán en marcha gracias a la Declaración de San José no tiene precedentes, ni siquiera aun bajo los estándares de la Ronda Uruguay. Estas negociaciones abarcarán todas las áreas previamente acordadas dentro del ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC), con la meta sin embargo, en la medida de lo posible, de ir más allá de las medidas de liberalización hemisférica previamente negociadas.

Además, cabe destacar que las negociaciones del ALCA incluirán, a la vez, temas tales como: un régimen común de inversiones, compras al sector público y políticas de competencia, que no se encuentran actualmente consideradas bajo el marco de la OMC y que aún no forman parte de los acuerdos existentes entre gran número de países, es decir estimular el flujo comercial: incrementar la inversión extranjera en la zona y reducir el endeudamiento externo de los países del hemisferio occidental, en el marco de la liberación de las economías y como su nombre lo indica, se pretende crear una zona de libre comercio desde Alaska hasta la tierra del fuego, es decir, se trataría de una integración económica restringida, pues solo eliminaría aranceles entre los países miembros.

No sería, la menos en principio, una unión aduanera (con aranceles externos comunes), ni un mercado común (con circulación de mano de obra y capitales), ni una unión económica (organización de las macroeconomías y una moneda en común).

Según ha señalado Otto Boye, secretario permanente del Sistema Económico Latinoamericano (SELA) con sede en Caracas, Venezuela. "Es entonces un proyecto concreto, específico y por su alcance pragmático". Se esperaría que la eliminación de aranceles se tradujera en un instrumento que sirva al desarrollo de las sociedades nacionales que lo van a integrar y a mejorar el nivel de vida de los sectores más necesitados y pobres, al permitir que sus productos ingresen libremente a los mercados del Norte. (13)

De igual manera, durante las negociaciones tendientes al ALCA se examinará la relación que existe entre ciertos temas clave, como la agricultura y acceso a mercados, servicios e inversión, políticas de competencia y subsidios, antidumping y derechos compensatorios, entre otros, para tener la certeza de que el resultado de las negociaciones sea lo más eficiente posible y permita una mayor liberalización comercial. Las diferencias en niveles de desarrollo y el tamaño de las economías participantes serán tomados en cuenta durante las negociaciones, para asegurar que los países más pequeños del hemisferio se beneficien de igual manera con la consecuente liberalización comercial.

Durante las negociaciones, representantes de la sociedad civil tendrán la posibilidad de presentar sus opiniones sobre los temas negociados, así como sobre la importante relación entre comercio, medio ambiente y asuntos laborales, que pudiesen tener impacto en el comercio. Un comité de representantes gubernamentales servirá de enlace para el intercambio de información entre aquellos sectores de la sociedad interesados y los negociadores de los diversos temas.

No sobra hacer notar que uno de los pilares económicos más importantes de Estados Unidos es el agrobusiness, que conjunta agricultura, industria, investigación e inversiones financieras y que genera cerca del 40% del maíz y cerca de la mitad de soya que se produce a nivel mundial.

Por consiguiente, el TLCAN constituye el primer caso de una zona de libre comercio entre un país subdesarrollado y países desarrollados, y que sin juzgar sus costos y beneficios, ha demostrado que ese tipo de acuerdos es capaz al menos de subsistir. Es necesario aclarar que el TLCAN, no solo cubre las características con que se define una zona de libre comercio, sino que incorpora rasgos de las otras etapas de integración.

Por lo que se pelea es que este proyecto pueda crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas y aumentar su nivel de desarrollo. Porter considera que la principal meta económica de una nación es crear un nivel de vida elevado y creciente para sus ciudadanos; impulsando el avance de la economía de toda una nación.

(13) González Covarrubias, Jennifer, "Área de Libre Comercio de las Americas, ¿El regreso del sueño panamericano?", en Aduanas, no. 8, México, junio 2000, Pág. 29.

De tal manera que para las economías de tamaño y desarrollo intermedio, que son la mayoría no se contempla un tratamiento especial, salio en una frase muy general en la cual se afirma que las diferentes economías recibirán “el trato que estas requieren”.

Lo anterior ha provocado la mayoría de las resistencias, así como tampoco los plazos de adaptación han convenido mucho tomando en cuenta que hay naciones cuyo producto per capita puede ser diez o mas veces inferior al de la principal economía de la región, y para lograr condiciones de igualdad competitiva habría que pensar en lapsos de adaptación tan largos que el propio concepto de libre comercio se rompería.

Por otro lado, Brasil comenta que el “ALCA solo es una probabilidad y el MERCOSUR, constituido por Brasil, Paraguay, Uruguay y Argentina; Bolivia y Chile como observadores, un destino “ha dicho Fernando Henrique Cardoso y especialistas latinoamericanos han coincidido con Brasil al señalar que antes de negociar con otro bloques. se debe aumentar el comercio interno en el MERCOSUR, pues el intercambio intrazona representa apenas 2.3 % de los productos brutos internos de los países miembros. En el TLCAM, esa relación llega a 8.4% y en la Unión Europea a 38.7 % (14)

De hecho, una de las cláusulas del MERCOSUR señala que ninguno de los socios puede negociar acuerdos comerciales por separado. Sin embargo, todos los países miembros han establecidos contactos con otras naciones o bloques, lo que refleja en alguna proporción las debilidades que aun padece este acuerdo.

El ALCA para los pueblos americanos “no debe consistir en un artificio montaje de una libertad de comercio que solo favorecerá a Estados Unidos”. Debe constar de un amplio acuerdo cultural en que Estados Unidos contribuya con su precioso legado científico-tecnológico y América Latina con su aun mas precioso legado Humanista”. Las negociaciones del ALCA plantean una nueva dinámica en América Latina tanto desde un punto de vista político como económico. La participación de los países de América Latina y el Caribe en un acuerdo de libre Comercio como un gran jugador en la economía mundial como es Estados Unidos , presenta para ellos distintos grados de atracción.

Este Acuerdo resultara mas importante cuanto mayor sea la participación de los Estados Unidos; es decir cuando los países que estén involucrados en los temas del acceso a los mercados obtengan preferencias comerciales, barreras no arancelarias, las cuales constituyen en la actualidad la principal traba para acceder al mercado estadounidense. Mexico aspira continuar con los beneficios obtenidos por el TLCAN y diversificar sus relaciones.

Dentro de este escenario, los años 2003 y 2004 se constituirán en el periodo mas difícil de la negociación dado que la presidencia de Comité de Negociaciones Comerciales (CNC) se ejercerá conjuntamente entre Brasil y los Estados Unidos.

(14) Op. Cit. Pág. 27

También poco se sabe del estado de las negociaciones interestatales y de la exactitud de las posiciones de los 34 países que conformarían el proyecto en el que Cuba de antemano esta excluida. Solo Brasil, como ya se menciona, ha dejado clara su postura, culpa al gobierno estadounidense, con sus medidas proteccionistas, sobre sus productos agrícolas de ser el culpable de que el ALCA no se convierta en una realidad. Los ciudadanos del continente han podido escuchar poco sobre las posiciones de sus dirigentes en torno a lo que sería el proyecto más ambicioso del continente. A pesar del casi nulo aprovechamiento del debate interamericano.

1.7.- OPORTUNIDADES COMERCIALES EN EL MARCO DEL PROYECTO ALCA

El mercado hemisférico que se pretende crear contiene una serie de elementos que conviene resaltar. Se trata de un mercado de casi 800 millones de personas, que lo convertiría, después de China, en el mercado regional con mayor cantidad de habitantes. Además, dentro de las cifras de comercio hemisférico, sobresale un PIB cercano a los 8 trillones de dólares y un comercio total alrededor de los 2,4 trillones de dólares. Un mercado de esta magnitud, con condiciones de acceso preferencial, ofrece oportunidades muy importantes para los productores y exportadores nacionales y de la región; y porque no, también para los importadores y consumidores que se verán beneficiados con la posibilidad de obtener productos de todos esos países a precios mucho más bajos. Sobretudo aquí podríamos aplicar uno de los puntos de la Teoría de Michael Porter, es decir, las empresas nacionales se benefician cuando sus proveedores son competidores globales. La presencia de empresas horizontales relacionadas e internacionalmente competitivas representa una fuente importante de ventajas competitivas; por ejemplo, el éxito internacional de una industria puede ejercer efectos multiplicadores sobre la demanda de un producto complementario, ya que a menudo las industrias relacionadas comparten actividades dentro de la cadena de valor.

En relación con las exportaciones intra-regionales, en 1997 éstas alcanzaron la suma de 644.000 millones de dólares, en donde cerca del 85% corresponde al NAFTA. No obstante ello, el significado relativo para el resto de los grupos regionales es también de gran envergadura. Para la Comunidad Andina y para el Mercado Común Centroamericano, el 70% de sus exportaciones tiene como destino el mercado Hemisférico. En el caso de MERCOSUR y el NAFTA más del 50% de sus exportaciones van dirigidas a algún país de las Américas. De ahí la importancia de establecer un mercado hemisférico con reglas claras y transparentes que permita a los países desarrollar de manera óptima sus relaciones comerciales.

La importancia de este mercado hemisférico no es igual para cada uno de los grupos regionales, ni tampoco el intercambio entre las distintas regiones hemisféricas. En el caso de la región andina como en el de los países centroamericanos, existe una clara dependencia del mercado NAFTA, especialmente del mercado de los Estados Unidos, en donde cerca del 50% de las exportaciones de estas dos regiones se dirigen a la región de América del Norte.(15)

(13) <http://www.comex.go.cr/publicación/ciclo/1998/focampo.htm>

Esta dependencia puede llegar a representar un grave problema, sobretodo porque este comercio se basa en un sistema de preferencias unilaterales que otorga el gobierno de los Estados Unidos de América, las cuales podrían ser eliminadas en un momento determinado. De ahí una vez más, la importancia que representa consolidar ese tipo de preferencias en un mercado regional, que permita, además, contar con acceso preferencial a otros mercados y diversificar el destino de las exportaciones.

Por otro lado, a diferencia de lo que sucede en las regiones centroamericana y andina, para el MERCOSUR el mercado más importante corresponde al bloque de países fuera del hemisferio y el segundo más importante dentro del mismo. Este hecho podría servir de base para analizar los distintos intereses presentes en las regiones en relación con el ritmo en que deben avanzar las negociaciones.

Podríamos decir entonces; que Estados Unidos va a insistir, a lo largo de todo el proceso, en sumar temas de comercio, estas como nuevas formas de proteccionismo estadounidense. Así como en el pasado, los aspectos ambientales y laborales se transformaron en proteccionismo, se corre el alto riesgo que ahora aspectos como: el narcotráfico, etc., se conviertan en nuevos argumentos para imponer sanciones en materia comercial.

1.7.1.- ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DEL MERCADO POTENCIAL

Cuando en diciembre de 1994 en el escenario de la reunión de presidentes de los países democráticos del continente realizada en la ciudad de Miami, el presidente norteamericano George Bush lanzó su proyecto estratégico de creación del Área de Libre Comercio de las Américas –ALCA-, y se elaboró la correspondiente declaración de principios, comenzó a respirarse una atmósfera de integración continental, alentada por la creencia de que sería la oportunidad esperada por los países en vía de desarrollo para avanzar en su fortalecimiento económico.

Sin embargo, a lo largo de las tres reuniones anuales realizadas con posterioridad, la última de las cuales se llevó a cabo en la ciudad brasileña de Belo Horizonte, lo que los hechos han demostrado es una decantación de intereses, situación que ha provocado la polarización de las posiciones en torno a un tema de crucial importancia para los países involucrados: la celeridad con que se llevará a cabo el proceso de integración.

En efecto considerado como el proyecto económico históricamente más importante del continente, los debates en torno a la creación del ALCA ha sido el foro propicio para evidenciar los intereses que realmente se esconden detrás de las negociaciones para la constitución de una Zona de Libre Comercio de las Américas y la consecuente integración continental. Es así como desde la misma iniciación de las deliberaciones se puso de manifiesto la presencia dominante de dos tendencias en torno al tema del tratamiento a darse en relación con la celeridad de las negociaciones, tendencias encabezadas por países, que a su vez lideran los bloques del norte y sur del continente: Estados Unidos y Brasil, respectivamente.

Mientras que Brasil aboga por una negociación de aranceles como tema de la última etapa de negociaciones que se realizaría en el año 2003- pues su prioridad se orienta a la supresión de barreras no arancelarias o facilitación comercial-, los Estados Unidos propenden por que el tema del acceso a mercados o reducciones arancelarias se incluya en la agenda de la primera negociación a partir de marzo de 1998.

Tras estas posiciones se encuentran intereses de contenido obviamente económico, pero también intereses que hunden sus raíces en aspectos históricos, políticos e ideológicos, propios de un grupo de sociedades o países que como los latinoamericanos, ofrecen una multiplicidad, no sólo de grado de desarrollo económico, sino de costumbres, tradiciones, culturales, problemáticas sociales, etc., factores que hacen dispendioso el trayecto hacia la meta de una integración como la que se gesta en Europa Occidental.

Los anteriores hechos constituyen un ejemplo que evidencia la situación característica del mundo moderno: la existencia de una dicotomía entre el regionalismo y el multilateralismo, realidad que encierra implicaciones de todo orden.

En el campo económico, la manifestación principal de tal dicotomía se encuentra representada en los esfuerzos de los países con economías dominantes por conquistar los mercados de los países con economías emergentes para garantizarse de esta forma el acceso de sus bienes exportables y de las inversiones financieras.

En materia política, la dicotomía se encuentra orientada hacia la conquista de una zona o área de influencia que garantice la hegemonía hemisférica, marco necesario para la realización y materialización de las estrategias geopolíticas de los países de las economías dominantes; como es evidente la acción o el comportamiento de Estados Unidos, el evitar el rechazo de los distintos pueblos latinoamericanos a la iniciativa norteamericana, de que el ALCA intenta eliminar barreras comerciales en todos los países del continente americano, asegurando que en la mesa de negociaciones se verán las tarifas, leyes y antidumping en el área agrícola, este afán de crear un acuerdo de libre comercio de América se debe sujetar a las decisiones de ese país ante la mala situación económica de países latinoamericanos.

Corroborar el anterior planteamiento la actitud adoptada tanto por los Estados Unidos como Brasil, en el marco de las reuniones de negocio del ALCA. Brasil ha reiterado en diversas ocasiones que se abstendrá de participar en el ALCA, si Estados Unidos insiste en anteponer políticas proteccionistas que perjudican la entrada de sus productos al mercado estadounidense como la soya y el jugo de naranja. (16)

En cuanto se refiere a los Estados Unidos, su tradicional postura identificada con la apatía o renuencia a formar parte o promover movimientos de integración económica regional, ha sufrido sustancial variación demostrando ahora una identificación con la nueva teoría del comercio internacional que plantea la ruptura con los esquemas tradicionales. Ello explica por qué el NAFTA, acuerdo de segunda generación, constituye el primer escenario en el que Estados Unidos participa en movimiento alguno de integración regional y el por qué fue también el país que tomó la iniciativa y convocó a los demás integrantes hemisféricos para lanzar la propuesta de creación del ALCA.

El reciente interés de los Estados Unidos por el tema de la integración comercial latinoamericana, obedece, -dentro del marco de la preocupación por la conservación de la hegemonía regional- o la proliferación de acuerdos comerciales entre los países latinoamericanos en lo que se ha prescindido de la participación mediante creación de alianzas que han excluido a las superpotencias afectando notoriamente los intereses de sus empresas.

(16) "Admite EU que ALCA destara desempleo". www.mx.news.yahoo.com.

Debido a ello y como una estrategia destinada a recuperar para su país el liderazgo y la influencia perdida en la región, el presidente norteamericano solicitará en los próximos días al Congreso el otorgamiento de una autorización que los habilite para que, en forma rápida y directa, fast track authority, puede celebrar acuerdos comerciales con terceros países, instrumentos que tienen la característica de que, posteriormente, no podrían ser modificados por el legislativo norteamericano, órgano que tan solo estaría en capacidad de aprobarlos o improbarlos, pero no introducirles cambios.

De otra parte, para Brasil que lidera el bloque sur del continente y constituye el otro extremo de la polarización de relaciones al interior de las negociaciones del ALCA, la prioridad no radica en una acelerada negociación del área sino, en primer lugar, ganar tiempo para poder sortear con éxito el déficit en su balanza comercial que se aproxima a la cifra de los US \$10.000 millones en 1997 y en segundo lugar, alcanzar previamente la consolidación de las relaciones MERCOSUR-COMUNIDAD ANDINA DE NACIONES, para luego sí proceder a los temas inherentes al ALCA. Se atribuye también al Brasil, con la coadyuvancia de Chile y la Comunidad Andina de Naciones, la promoción de un posible Acuerdo de Libre Comercio de Sudamérica -SAFTA-, con la cual el panorama de negociaciones comerciales de los países de la región se encontraría dominado por el eje NAFTA-SAFTA. (17)

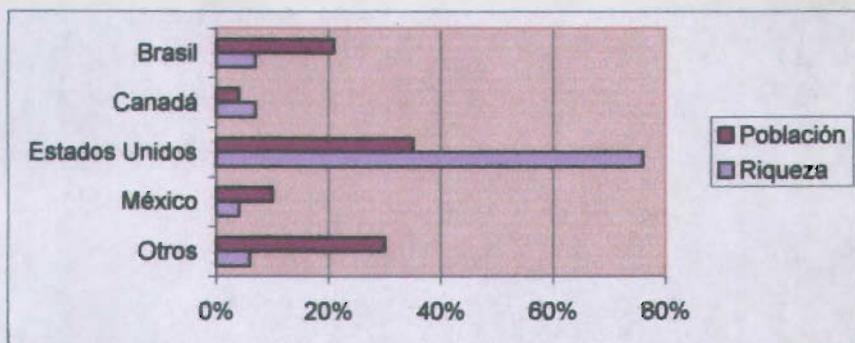
Una integración económica que desatienda las particularidades y diferencias de todo orden de los potenciales socios, puede llevar a un inmenso fracaso de las economías más débiles y dependientes, que no son pocas en la región latinoamericana. Es por tanto necesario fortalecerlas tal como lo hizo Europa con España, Portugal y Grecia, para luego si afrontar con más garantías de éxito el reto, pero de todas formas, es imperioso recorrer el camino hacia la integración en forma paulatina, yendo desde la más elemental que es el área de preferencia arancelaria, pasando por el área o zona de libre comercio, a la unión aduanera y el mercado común para desembocar finalmente en la ansiada unión económica.

(17) ídem.

1.7.2.- NIVELES REALES DE COMPLEMENTARIEDAD ECONÓMICA EN LA REGIÓN

Cada vez está más claro que el ALCA no será un acuerdo de amplio alcance—tipo Unión Europea—, sino más bien un pacto estilo TLC, en versión alargada, que pretenderá abrir las llaves del comercio y de las inversiones, sin tomar nota de las cuestiones de desarrollo.

Se estima que el acuerdo debe analizar los temas laboral y de migración para realmente reflejar la situación del continente y atacar las diferencias que son demasiado grandes como para olvidarlas en las negociaciones. Estados Unidos acumula 76% de la riqueza de la región y cuenta con 35% de la población, seguido de Canadá, que aporta 7% de la riqueza y tiene 4% de la población. Brasil, donde vive 21% de los habitantes del continente, también contribuye con el 7% de la riqueza, y México, con 10% de la población, apenas tiene 4% del producto regional. Los demás 30 países sólo aportan 6% de la riqueza continental.



Fuente: Las Negociaciones del ALCA frente a Brasil y Argentina. www.brady.net.com/bbs/argentina

En lo comercial las desigualdades también son profundas. En Estados Unidos el promedio de las barreras arancelarias es de 2% para el comercio intrarregional, mientras que en el MERCOSUR (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) es de 14%.(18)

Las diferencias entre los países del continente deben ser tomadas en cuenta para evitar que el efecto del ALCA se traduzca en grandes desventajas para las economías más pequeñas. La posición de México al respecto es algo ambigua, pues si bien reconoce las diferencias de desarrollo en la región, no está a favor de darle, de antemano, un trato preferencial a nadie. “La asimetría tiene que ser parte del resultado de la negociación y no una condición a priori”.

(18) Pérez-Moreno, Lucía, “Las negociaciones del ALCA, rumbo perdido”, en *Las Empresas más importantes de México*, 1998, p. 279

Se confía que en el futuro, el ALCA no sólo fortalecerá nuestra comunidad de las Américas sino que, mediante la reducción y eliminación de obstáculos a la libre circulación de bienes, servicios y capital a través de nuestras fronteras, mejorará sustancialmente el bienestar de los ciudadanos de nuestros países.; que ante el comportamiento de los Estados Unidos deja mucho que decir, como que los estrategas estadounidenses del área económica consideren que para mejorar competitividad y disminuir la brecha externa, el ALCA constituye un medio fundamental para realizar sus inversiones en zonas estratégicas, además si se concreta permitirá a Washington introducir sus capitales en sectores latinoamericanos donde hay fuentes de recursos energéticos agrícolas, minerales, mano de obra, con esto puede hacer frente a la competitividad de sus rivales asiáticos.

De hecho este acuerdo recibió rechazo de la Organización Mundial del Comercio (OMC) que lo considero lesivo a los principios de soberanía de las naciones. Con el ALCA, Estados Unidos tendría las manos libres para que sus capitales, inversionistas o especulativos fluyan directamente y sin limitaciones ni obstáculos legales, a los sectores que mas les convenga a sus empresarios y no a las necesidades de desarrollo de los países donde los coloque.

El ALCA, tal como esta concebido ahora, ignora casos especiales o de excepción y todos los países que tomen parte en el proyecto deben aceptar los acuerdos. Los pequeños países del Caribe, que solicitan un trato preferencial para sus economías, y así lo han hecho saber a los negociadores del proyecto, son los mas desguarnecidos frente al ALCA y corren incluso el peligro hasta de perecer en pocos años.

La estrategia del ALCA se aviene a la utilizada por Estados Unidos en el proceso de dolarización de algunas economías latinoamericanas, el proyecto dolarizador; cuyas consecuencias económicas y sociales se manifiestan en la grave crisis económica y social vivida por Argentina y Ecuador – por situar solo dos ejemplos—evita al capital financiero ver afectada su inversión ante eventuales desvalorizaciones de la moneda nacional. El ALCA y la dolarización suprimen cualquier viabilidad de política económica diferente en América Latina al eventual compromiso de los intereses estadounidenses en la región.

Es decir, Estados Unidos extiende sus brazos para alcanzar el objetivo de integrar a su manera y de acuerdo con sus intereses, a los países de la región y sumarlos a sus propósitos expansionistas; Estados Unidos, tiene una posición dominante en el exterior, es el mayor mercado de exportación y la principal fuente de inversiones extranjeras y tecnología para la mayoría de los países de la región. Sin embargo, desde el Río Grande hacia el Sur se encuentran una serie de países con economías pequeñas y bajos niveles de desarrollo, además de una alta dependencia de los mercados externos y una limitada diversificación productiva, situación que de no tomarse en cuenta lo que va a producir es mas desarrollo.

1.7.3.- LIBERALIZACIÓN EN EL COMERCIO

Este proceso es bastante complejo, y en la medida en que las negociaciones avancen mayores retos aparecerán para los países participantes, en cuanto a los comités de trabajo del ALCA, los cuales son nueve: acceso a mercados, agricultura, inversiones, servicios, subsidios, política de competencia, compras del sector público, derecho de propiedad intelectual y solución de controversias, deben avanzar a la misma velocidad.

Algunos de estos grupos se formaron por presiones de los dos bloques más influyentes de la región, El MERCOSUR logró, por un lado, que se creará un comité de trabajo para discutir la liberalización de la agricultura (que será dirigido por Argentina), a pesar de la resistencia del poderoso lobby agrícola de Estados Unidos. Por su parte, Estados Unidos se aseguró de que hubiese un grupo de trabajo sobre derechos de propiedad intelectual, que buscará erradicar la piratería en América Latina.

Algunos temas importantes, tal como el apoyo a las economías más pequeñas, el comercio electrónico y la participación de la sociedad civil apenas serán discutidos en “comités consultivos”. El tema más complejo en las negociaciones es sin duda el acceso a los mercados, que incluye aranceles, barreras no arancelarias, reglas de origen, procedimientos aduaneros, obstáculos y normas técnicas para los miles de productos que se comercializan en el área. Debido a que el ALCA operará en forma paralela a los acuerdos bilaterales y multilaterales que existen en el área, el acceso a los mercados genera una gran confusión. Merece pues, que nos detengamos en los elementos esenciales de la propuesta de los Estados Unidos para el ALCA, presentada en la reunión de Venezuela. Allí fue definido que los países integrantes de la futura ALCA deberán entregar hasta el 15 de enero del 2001 sus propuestas de liberalización de mercados en cinco áreas fundamentales: bienes industriales, agricultura, servicios, compras gubernamentales e inversiones directas extranjeras.

Observamos que la liberalización es confusa también, mientras Estados Unidos se protege, a los supuestos asociados les obliga a liberalizar. A Estados Unidos, la mayor potencia de América, le interesa la “Libertad” y la “Igualdad de derechos”, pues con ellas Estados Unidos predomina y somete a los asociados a las reglas que le favorecen.—Es la ley del mas fuerte—el darwinismo comercial- coherente con el darwinismo social que se refuerza en las relaciones de producción capitalista. (19)

(19) “Un ALCA hecho en Estados Unidos”, www.americaspolicy.org.

Pero para otros países del continente, en particular de América Latina y el Caribe, esta libertad es una trampa y la igualdad de derechos se basa en la desigualdad de condiciones en el punto de partida. Dar derechos iguales a socios desiguales es beneficiar al más fuerte y perjudicar a los ya perjudicados.

Con relación a las inversiones, Estados Unidos quiere igual tratamiento a los capitales extranjero y nacional (algo que el gobierno de Fernando Henrique Cardoso trato de introducir ilegítimamente por enmienda constitucional luego del inicio del primer mandato). Notemos que la liberalización de las inversiones externas se vienen infiltrando en diversos acuerdos bi- y multilaterales, inclusive bajo la forma de condiciones en los paquetes de “salvamento 2 del FMI.

La lógica del ALCA es inversa: las decisiones vienen de arriba, en beneficio de los agentes económicos más fuertes y capaces de ofrecer los precios mas bajos. Por ello, muchos de los países de la región- incluyendo a México- prefieren seguir avanzando tête-à-tête y relegar a un segundo plano los trabajos del ALCA. México está interesado en el ALCA pero sin menoscabo de las negociaciones bilaterales que tenemos en la región.

Esta situación podría convertir el ALCA en un “acuerdo sombra” con poca influencia en la región aunque cabe mencionar que la tendencia a largo plazo será avanzar hacia su homogeneización.

Por consiguiente, a pesar de todas sus limitaciones, este pacto repercutirá positivamente en la región, es decir a los países ricos les dará mayor seguridad en sus transacciones económicas y a los pobres la posibilidad de acudir a foros regionales de controversias; es decir, se cree en la importancia de la liberalización del comercio, tanto a nivel mundial como regional para generar crecimiento económico y prosperidad en el hemisferio, cabe subrayar que el objetivo del ALCA de eliminar progresivamente las barreras al comercio y a la inversión ha sido constante y de estimular el comercio mundial; reiterando el compromiso de evitar en la medida de lo posible la adopción de políticas o medidas que afecten adversamente el comercio y la inversión en el Hemisferio.

Cabe mencionar que observamos que el Comercio Internacional decreció en los últimos 12 meses, excediendo apenas los US 6 billones en 2001—un valor casi despreciable, si se compara con la danza de los capitales especulativos, cuyas transacciones exceden los US 1.5 billones por días. (20)

(20)Ídem.

El telón de fondo de este avance del proteccionismo de los países ricos y de esta disminución de la actividad comercial internacional para la economía de los países altamente endeudados, como Brasil y Argentina, es que ellos están supuestamente en pleno esfuerzo para ampliar sus balanzas comerciales a fin de viabilizar el servicio de la deuda externa; en realidad, del conjunto del pasivo externo, incluyendo las transferencias en divisas relativas a lucros, dividendos y otros pagos, hay que considerar además el agravamiento de la vulnerabilidad externa del sector público brasileño ante una mega deuda interna, un tercio de la cual en títulos con corrección cambiaría. Dificultades en el ámbito de las exportaciones obligan a Brasil a un esfuerzo extra para reducir las importaciones, a fin de obtener algún superávit comercial, a al menos evitar un déficit, que cargaría seriamente la situación de sus reservas internacionales y lo obligaría a una nivelación aún más costosa de la deuda externa.(21)

La conclusión es que los países del Norte, sobre todo Estados Unidos, no tienen ningún empacho en aumentar las dificultades comerciales de los países endeudados en particular de algunos “emergentes” (hoy sumergidos) como Brasil y Argentina. (22)

Fuera de esto, los miembros del ALCA han podido escuchar poco sobre las posiciones de los dirigentes en torno a lo que realmente sería el proyecto más ambicioso del continente, a pesar de que el Presidente estadounidense, George W. Bush, insiste en que su entrada en vigor debe adelantarse, a pesar de que la mesa de negociaciones todavía no se confirme todos los acuerdos.

Por consiguiente, podemos decir que el ALCA no es otra cosa que una manifestación más del proceso de liberación y apertura en el ámbito mundial. Es un acuerdo de liberalización comercial que implica la extensión del TLC a todo el continente. El ALCA es parte constituyente de la hegemonía política de los Estados Unidos en el Continente y debe ser visto como un momento más en el proceso de mantenimiento y extensión de la hegemonía mundial.

(21) “La negociación del ALCA enfrenta a Brasil y Argentina”, www.Brady.net.Com/bbs/argentina.

(22) “El ALCA: un pulpo de amplios brazos”, www.trabajadores.co.cu/fijos/mundo/alca/elalaca.htm

2.- PROBLEMÁTICA DE LAS EMPRESAS EXPORTADORAS EN EL MARCO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA FRENTE AL PROYECTO ALCA

En este capítulo encontraremos que México ha experimentado durante varias décadas una profunda transformación, en cuanto a su Política Comercial y la liberalización del régimen de inversiones extranjeras, dicha transformación encaminada a promover las relaciones comerciales y de inversiones con otros países, teniendo resultados favorables (exportaciones).

Destaca por otra parte la apertura de los mercados externos, a través de la firma de acuerdos y convenios a nivel bilateral y multilateral, el objetivo es mostrar que México se colocó como la nación con mayor apertura dentro de los países del Continente Americano.

Debido a esto el sector exportador dentro de la economía mexicana adquirió cierta importancia, siendo que tanto instituciones públicas como privadas trabajan dentro de la promoción del comercio exterior. Por consiguiente el dinamismo de las exportaciones ha permitido ubicar a México como el exportador número uno de América Latina, logrado a través de varios factores como la congruencia y continuidad de su política económica, la apertura comercial, los cambios a la legislación en materia de inversión extranjera.

Por otro lado, observaremos la gran importancia que tienen los Tratados Internacionales concertados por México dentro del Continente Americano, viéndolos como nuevas formas de negociación internacional, con esto obteniendo su meta principal , la diversificación de mercados.

Cabe mencionar que para México un suceso muy importante fue el adherirse al GATT en 1986, conociendo en este apartado el impacto que engloba dicha apertura comercial; que trajo ventajas y desventajas. De ahí la mucha o poca participación de las empresas mexicanas dentro de los mercados internacionales y la gran dependencia hacia el vecino del Norte, haciendo notar con esto el grado de competitividad de la empresa mexicana y los retos a los que se tiene que enfrentar .

2.1.- ESTRATEGIA COMERCIAL MEXICANA

La necesidad de crecer en forma sostenida y elevar los niveles de competitividad internacional de la actividad productiva propició la adopción de una nueva estrategia de desarrollo en la década de los ochenta, que mantiene como objetivos centrales la recuperación económica con estabilidad de precios y promover mejores niveles de vida para la población. En el transcurso de la última década y como resultado de los cambios introducidos a la política económica, México ha experimentado una profunda transformación. Las piezas centrales de la nueva estrategia por su impacto sobre la asignación de recursos, los niveles de eficiencia de la actividad productiva, y el financiamiento de la reconversión industrial son, en lo interno, las reformas introducidas a la política comercial y la liberalización del régimen de inversiones extranjeras. En lo externo, se complementan con acciones encaminadas a promover un mayor acceso de nuestras exportaciones a los mercados mundiales y al establecimiento de reglas claras que norman las relaciones comerciales y de inversiones con otros países. La participación de México en negociaciones comerciales bilaterales y multilaterales responde a este último objetivo.

El programa de apertura iniciado en 1985 busca corregir las distorsiones e ineficiencias —tanto estáticas como dinámicas— que generó la estrategia de sustitución de importaciones seguida por México después de la Segunda Guerra Mundial, y que frenó el crecimiento del ingreso en nuestro país a partir de la década de los setenta. Sus resultados han sido, hasta el momento altamente satisfactorios. Destaca el comportamiento de las exportaciones no tradicionales y el crecimiento de la productividad en el sector manufacturero, superior al 4% en promedio anual durante los últimos años.

En este proceso, la inversión extranjera directa ha jugado un papel importante. Además de contribuir directamente al crecimiento de la producción a través del aumento en el capital productivo, los flujos de capital externo han representado una fuente de crecimiento indirecto de la producción en los sectores en los que participa, al promover aumentos en la productividad y eficiencia de las empresas nacionales. (23)

(23) Roque Pavón, Adrián y Pedro. Prerdant de la Mora, Prácticamente como Exportar, Plaza y Valdés editores, México, D.F., enero, 1998.

De lo anterior se desprende que una apertura comercial exitosa es posible si va acompañada de una apertura a los flujos de capital productivos que generen recursos frescos, mayor transferencia de tecnología, intercambio de mejores prácticas administrativas, más y mejores empleos. La mayoría de los analistas coinciden en el hecho de que la posición geográfica de México y sus ventajas comparativas como país lo constituyen como un lugar ideal para establecerse y producir para el más importante mercado en el Mundo: Los Estados Unidos de América. Estas mismas circunstancias también proyectan a nuestro país como un exportador natural a Centroamérica y Sudamérica. Estas realidades explican la importancia de crear instrumentos que promuevan y protejan los flujos de inversión, de forma paralela a un marco jurídico internacional que fomente la exportación e importación de bienes y servicios. La abundancia normalmente genera una actitud complaciente, mientras que ciertas desventajas selectivas contribuyen al éxito de una industria por su impacto en la estrategia, dado que propicia la innovación. Las naciones tienen éxito en aquellas industrias que son particularmente creativas e innovadoras.

Por otra parte, El proceso de liberalización comercial se ha visto acompañado de un esfuerzo de apertura de los mercados externos, a través de la firma de acuerdos y convenios a nivel bilateral y multilateral. En 1986, México firmó el Protocolo de adhesión al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y a cuatro códigos de conducta en materia de antidumping, valoración aduanera, licencias de importación y obstáculos técnicos al comercio.

A partir de 1986, con la adhesión de México al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) se inició un acelerado proceso de apertura comercial, el cual se ha ido profundizando mediante la negociación de tratados bilaterales tendientes a liberalizar el comercio con diversos países del continente. Como resultado de este proceso, entre 1993 y 1995 México ha suscrito tratados de libre Comercio y complementación económica con siete países de América: Chile (1993), Estados Unidos y Canadá (1994), Colombia, Venezuela, Costa Rica y Bolivia (1995). Logró su incorporación al foro de la Cooperación Económica en Asia y el Pacífico (APEC) en 1993; ingreso a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en 1994; más importante aún, como medida de política económica internacional, México logró la firma del Tratado de Libre Comercio de las Américas del Norte (TLCAN) con Canadá y los Estados Unidos de América en 1994. En diciembre de 1999, México concluyó la ampliación de un Acuerdo de Complementación Económica con Uruguay; en febrero de 2000 la negociación de un Tratado de Libre Comercio con Israel; el 21 de marzo de 2000, se firmó el Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea; y el 29 de junio de 2000, se firmó el Tratado de Libre Comercio con El Salvador, Honduras y Guatemala. (24)

(24) "Crecimiento de la exportaciones mexicanas con los Tratados Comerciales".
www.anierm.org.mx

En esta etapa de apertura comercial, el país se colocó como la nación con mayor apertura dentro de los países en el continente americano. Esto no solamente trajo beneficios para países directamente relacionados con México, sino con muchos otros países, incluyendo, hasta ese momento, cien de los integrantes del GATT. El gobierno mexicano dentro de su estrategia de negociación comercial internacional ha privilegiado la incorporación de capítulos de inversión que contengan altos estándares y disciplinas relacionadas con inversión en los Tratados de Libre Comercio negociados. No obstante, no siempre es posible negociar un tratado de libre comercio con los países exportadores de capital, Para estos casos, el gobierno mexicano decidió negociar acuerdos para la promoción y protección recíproca de las inversiones; reforzando lo anterior, Michael Porter señala que muy pocos factores se heredan. Por lo menos aquellos que generan ventajas competitivas sostenibles no son factores que se pueden heredar. Así pues, los y las industrias deben fomentar la innovación mediante la creación de factores avanzados y especializados. Esto es de particular importancia cuando se pretende superar desventajas competitivas en un contexto de integración con economías más desarrolladas, como en el caso de México.

Estos instrumentos permiten a México mantenerse competitivo en la captación de capitales productivos y se han convertido en importantes incentivos para la obtención de mayores flujos de inversión. México se ha convertido en un lugar estratégico para la inversión extranjera directa. Entre 1994 y 1999, México recibió 70.7 mil millones de dólares en inversión productiva de largo plazo. (25)

Asimismo, estos esfuerzos deben encaminarse a mantener a México como uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera directa. La inversión productiva se traduce en más empresas, mejor tecnología, mejores prácticas administrativas y más y mejores empleos. El libre comercio y la libre inversión son una gran oportunidad para los habitantes de los países subdesarrollados, que son los que requieren crear con urgencia fuentes de trabajo. A final de cuentas, en este mundo globalizado, parece ser que el libre comercio y la libre inversión son la única oportunidad que tenemos los países subdesarrollados para nivelarnos con los países ricos.

(25) Flores, Bernes, Miguel, Instrumentos Jurídicos de promoción de IED en México, (SP/FIEALC/DI No. 9-2000), Junio 2000.

2.1.1.- PROMOCION DE EXPORTACIONES

Debido a la importancia que ha adquirido el sector exportador dentro de la economía mexicana, diversas instituciones públicas y privadas coordinan los esfuerzos en materia de promoción del comercio exterior.

Pero qué porcentaje de pequeñas y medianas empresas conocerán y utilizarán esta desregulación económica; pero no es este el porcentaje que nos debe preocupar del todo. Lo que nos debe ocupar es el porcentaje de empresas que no están exportando, pese a esta nueva apertura comercial. ¿Cuál será el porcentaje de las pequeñas y medianas empresas que conocen y utilizan las ventajas de la desregulación económica? ; Lo que nos debe ocupar es el porcentaje de las empresas que no están exportando, pese a esta nueva apertura.

La Secretaría de Economía como cabeza de sector establece los lineamientos y estrategias generales en materia de promoción del comercio exterior, los cuales son instrumentados por el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C (Bancomext) en coordinación con diversos organismos y entidades privadas, entre los que destacan el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) así como diversas asociaciones industriales y comerciales de México. De esta manera, se han instrumentado diversos mecanismos para el fomento de las exportaciones de productos mexicanos, tales como:

1.- La gama integral de productos y servicios financieros y de promoción comercial ofrecidos por Bancomext.

2.- El programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex). Este programa permite a las empresas exportadoras realizar importaciones temporales de insumos, maquinaria, equipo y demás bienes que intervienen en el proceso productivo, sin pagar impuestos de importación ni IVA y sin requerir permisos previos ni autorizaciones administrativas específicas de ninguna clase.

3.- El Programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX). Proporciona a las empresas que se registran en este programa ventajas tales como: la devolución inmediata del IVA cuando exista saldo a favor, el acceso gratuito al Sistema Mexicano de Promoción Externa administrado por la Secretaría de Economía y Bancomext (Simpex); y la exención de la segunda revisión de mercancías en la aduana.

4.- El Programa de Empresas de Comercio Exterior (Ecex). Cuyas características principales radican en: la posibilidad de que los proveedores de las Ecex facturen a tasa cero de IVA; el acreditamiento automático dentro del programa Altex; facilidades para obtener la autorización de operación dentro del Pitex; y la obtención de descuentos del 50% en los productos y servicios de promoción comercial provistos por Bancomext.

5.- La Comisión Mixta para la Promoción de Exportaciones (Compex). Sus funciones son: reunir a las autoridades que participan en las operaciones de comercio exterior y recibir de los exportadores los planteamientos e iniciativas encaminadas a eliminar trabas y restricciones a la exportación; concertar entre autoridades y exportadores las acciones que permitan fortalecer las ventas en el exterior.

6.- Sistema Mexicano de Promoción Externa (Simpex). Consiste en una base de datos en línea que registra tanto a la oferta y demanda de bienes y servicios mexicanos.(26)

El objetivo de todos estos programas es enfocar las ventajas de especialización de las industrias. Intensificando el apoyo a las empresas exportadoras; eliminando trabas y restricciones al flujo de las exportaciones. A fin de fortalecer su competitividad internacional que se refieren a productividad, innovación, internacionalización, disponibilidad de recursos financieros, solución de problemas técnicos y cultura corporativa, entre otros aspectos. Pese a lo anterior, el gobierno debe actuar como facilitador; las instituciones educativas, públicas y privadas propiciando el desarrollo de una mentalidad exportadora y la vinculación con las empresas, en tanto que éstas, deberán estar atentas para mantenerse siempre al día y a la vanguardia en los ámbitos esenciales de innovación, agrupamientos regionales, cooperación regional. En el argumento de Porter, el papel real del gobierno es el de servir como catalizador de la innovación y el cambio, cuestionar posiciones estáticas, forzar al sistema a mejorar constantemente e impulsar a las empresas a competir para acelerar el proceso de innovación.

No deberíamos referirnos a la división entre compañías grandes y pequeñas, sino más bien entre compañías innovadoras y no innovadoras; compañías flexibles, receptivas al cambio y compañías rígidas y pasivas que siguen en el pasado. La primera fuerza rectora de esta evolución, ya que esto permite que las ventajas competitivas sean sostenibles en el largo plazo. A través de la innovación las empresas desarrollan nuevas bases para competir, o encuentran mejores formas para hacerlo quedando obsoletos los esquemas tradicionales. Sin embargo, como señala Michael Porter, “La innovación requiere un ambiente de tensión, presión, necesidad y aún adversidad, el temor a perder algo es a menudo más poderoso que la esperanza de ganarlo” (Porter, 1990, pp. 78-83, *passim*). La innovación siempre es el resultado de un esfuerzo sobrehumano.

Otro de los puntos importantes es la promoción de la tecnología, este concepto implica la elección de la técnica óptima en función de una eficiencia a lograr, en relación con una mentalidad exportadora de alta competencia. Por su parte el aprendizaje de esta cultura de la exportación relaciona los incrementos en las exportaciones con la importancia de una mentalidad de experiencia dirigida a la alta productividad.

Este camino hacia la productividad de la empresa mexicana deberá sentar sus bases en la importancia de México y la estrategia como propósito de promover y concertar las reformas regulatorias necesarias para explotar el potencial exportador de los sectores productivos.

Así, ante la necesidad de ser más productivos, mejorar la calidad y ser más competitivos, no puede soslayarse el imperativo de dar un nuevo enfoque a la gestión empresarial mexicana; un enfoque mucho más adecuado a este nuevo medio ambiente, más dinámico, difícil y complicado: un enfoque estratégico.

(26) Dillanes Cisneros, María Estela, “La empresa mexicana y el camino de la modernización económica”, Gestión y estrategia, México 2001, Pág. 7.

La estrategia viene a ser como una guía en nuestra toma de decisiones hacia lo que queremos ser en el futuro, en materia de productos, mercados, tecnología, etc. La generación de ideas innovadoras que generen ventajas competitivas implica apertura, libertad, incorporación de ciencia y tecnología, involucra y exige organizaciones dinámicas, procesos innovadores. Significa, finalmente, una integración de las relaciones sociales a partir de las cuales la economía puede dar una mejor respuesta a las exigencias de bienestar social.

Por consiguiente, la competencia en los mercados internacionales es cada vez más aguda, ha obligado a numerosos países a realizar esfuerzos decididos que permitan a sus productos manufacturados la concurrencia a tales mercados.

Por otra parte, el aprovechamiento parcial de la capacidad instalada de numerosas ramas de la industria nacional, implica mayores costos de producción, que es preciso reducir, aumentando la exportación y capacitando así al país para que pueda acudir ventajosamente al mercado internacional. de ahí la formación de estos grandes programas hacia la exportación y comercio internacional. Pero desgraciadamente las empresas mexicanas se enfrentan a varios problemas para aprovechar estos programas por lo que se desprende el siguiente diagnóstico.

DIAGNOSTICO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS MEXICANA

Aspecto analizado	Diagnóstico	Propuesta
Educación	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de vinculación del sistema educativo con las empresas. - Falta de Capacitación. - Falta de cultura empresarial. 	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de fomento a la vinculación. - Refuerzo a mecanismos de apoyo a la capacitación de la STPS. - Empresarios como capacitadores. - Simplificación de procedimientos para actualizar currículas. - Dignificar la formación técnica.
Política Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> - Carga fiscal excesiva. - Falta de diferenciación en la estructura fiscal. - Estimulos fiscales inexistentes. - Falta de traducción de los impuestos en buenos servicios. - Competencia desleal de la economía informal. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mayores incentivos fiscales y menos requisitos. - Trato preferencial a la PyME. - Incorporar al régimen fiscal a negocios informales. - Medidas de perdón fiscal para PyMES. - Flexibilidad en niveles de impuestos y tarifas.
Información y difusión	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de información sobre instrumentos de apoyo. - Falta de recursos para difundir información. 	<ul style="list-style-type: none"> - Uso intensivo de diferentes medios de difusión. - Coordinación entre instituciones y programas de apoyo.

	<ul style="list-style-type: none"> - Carece de información sobre oportunidades comerciales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Mecanismos de extensión para las PyMES. - Concientización de empresarios sobre la importancia de la información.
Programas específicos de Fomento	<ul style="list-style-type: none"> - Altos costos de servicios públicos y de infraestructura. - Falta de apoyo a actividades empresariales y proyectos competitivos. - Falta de acceso a compras gubernamentales. - Falta de políticas específicas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Creación de condominios industriales. - Descuentos en servicios e infraestructura en función de la edad, tamaño, giro y localización. - Promoción de empresas integradoras. - Promoción de nuevos productos y nuevos negocios. - Descentralización de funciones de fomento.
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> - Altas tasas de interés. - Falta de instrumentos específicos. - Falta de esquemas competitivos para proyectos de exportación. - Temor ante la inestabilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Tasas de interés competitivas internacionales. - Nuevos esquemas de financiamiento a largo plazo. - Operación de la banca de desarrollo como de primer piso. - Nuevos criterios para el otorgamiento de créditos.
Asistencia tecnológica	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de soluciones adecuadas a problemas. - Los apoyos se diseñan para empresas grandes. - Falta de incentivos a la inversión. - Alto costo de consultoría y asistencia técnica. 	<ul style="list-style-type: none"> - Deducción de gastos en desarrollo tecnológico. - Subsidio a actividades tecnológicas. - Programas de desarrollo de proveedores. - Mayores presupuestos a programas de apoyo tecnológico.
Comercialización	<ul style="list-style-type: none"> - Términos de intercambio injustos. - Competencia desleal. - Falta de programas de desarrollo de proveedores. - Contracción del mercado interno. - Falta de canales adecuados para exportar. - Prácticas de corrupción en compras gubernamentales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Falta de recursos para difusión de productos. - Regulación de prácticas comerciales de grandes consorcios. - Fomento a la formación de uniones mercantiles. - Reservas de mercado para empresas pequeñas. - Apoyo y asesoría para instrumentos de apoyo y publicidad.

Fuente: José Luis Solleiro y Humberto Timoneen A. "Radiografía del milagro mexicano: hacia una estrategia articulada con la capacidad productiva y la realidad social", revista Espacios, Vol. 21 2000.

Es evidente, por tanto, la necesidad de un régimen de fomento a la exportación, acorde con la actual unión económica nacional e internacional que aumente la producción y ventas de artículos manufacturados al exterior, mediante estímulos fiscales a sus productos e

intermedios especialistas, cuya aplicación habrá de coordinarse con otros estímulos , atacando simultáneamente todos los aspectos de la exportación.

Articular la economía nacional a la mundial requiere de un gran esfuerzo por aumentar al máximo posible la eficiencia y competitividad de todos los agentes de la sociedad, las ventajas competitivas que se poseen en un momento determinado no son suficientes sino se encuentra la fórmula para generar un proceso permanente que las robustezca, consolide y diversifique gradualmente. En otras palabras se requiere de otra política comercial, industrial y tecnológica, que se base en otras premisas y emplee otros instrumentos.

2.1.2. DESREGULACIÓN ECONÓMICA Y ADMINISTRATIVA

En la medida en que la apertura comercial fomento la rivalidad externa; la economía mexicana sufrió cambios históricos radicales, entre las características más relevantes de esta etapa, destaca la desregulación económica y administrativa.

Las funciones reguladoras que ejercen las autoridades, deben estar orientadas por criterios positivos que promuevan la actividad productiva de los particulares y no por supuestos o actitudes que la obstruyan o entorpezcan; sin embargo, en el ámbito nacional subsisten normas caducas, prácticas dilatorias, trámites obsoletos e injustificados y excesiva discrecionalidad en algunos asuntos cuya resolución le compete a algunos servidores públicos en diversas áreas de los tres ámbitos de gobierno y corruptelas que inhiben el desarrollo en todos sus órdenes.

Ante la situación existente es necesario encontrar alternativas de solución que se traduzcan en un marco regulatorio más sencillo para la eliminación de trámites innecesarios y en la simplificación de las gestiones, a fin de eliminar los obstáculos que generan ineficiencia en las diversas actividades.

Es necesario, por tanto, que existan compromisos con validez jurídica, primero para desregular y segundo para que la nueva normatividad se cumpla y que cualquier cambio en el futuro sea analizado por un órgano establecido para el caso, que tenga la capacidad legal y técnica para impedir que surtan nuevos obstáculos. En tal virtud están dadas las condiciones normativas y de organización para garantizar que los avances en materia de desregulación perduren más allá del límite correspondiente a los periodos de gobierno. Un reclamo constante del empresario, ha sido el exceso en los trámites y procedimientos que se tienen que seguir a la hora de tratar con el gobierno, en cualquiera de sus niveles y sus dependencias. Por lo anterior, el objetivo de la desregulación debe basarse en la necesidad de reformar y simplificar sistemáticamente los trámites estatales vigentes, en función de criterios de legalidad, eficiencia y optimización de tiempos y recursos. La importante transformación de la estructura productiva ocurrida en años recientes no se ha propagado a toda la economía porque la capacidad de respuesta del tejido industrial ha sido heterogénea. La cultura de la exportación está aún muy concentrada: ni todas las regiones de nuestro país, ni todas las cadenas de producción, ni todos los sectores productivos, ni mucho menos todos los tamaños de empresa han logrado sacar provecho del nuevo entorno económico en las mismas medidas.

Por consiguiente, el gobierno federal ha desarrollado un programa ambicioso y sistemático de desregulación económica orientado a mejorar la eficiencia de la regulación mexicana para el establecimiento y operación de las empresas, para lograr la anterior, es imprescindible eliminar la discrecionalidad innecesaria de la autoridad y aquellos trámites que imponen costos desproporcionados a las empresas y a los consumidores, e impiden a las empresas especialmente a las micro, pequeñas y medianas concentrar su atención y esfuerzos en la producción y las ventas.

El objetivo del acuerdo es mejorar el marco normativo y los procesos de elaboración de las regulaciones, lo que a su vez es una condición indispensable para propiciar una competitividad de las empresas, reduciendo los costos, tanto directos como indirectos, impuestos por el marco regulatorio a la actividad empresarial.

Las empresas no podrán salir adelante si no encuentran un camino ágil, veloz, que les permita actualizarse a los cambios del milenio, teniendo en mente el esfuerzo empresarial combinado con un esfuerzo a favor de la comunidad.; es decir, existe una alta concentración de la actividad en productos, empresas, regiones del país que lo generan y países con los que se realiza, insuficiencia de los instrumentos de fomento y promoción, en especial los que pudiesen dirigirse a las empresas, y un proceso de desreglamentación insuficiente.

El contraste entre la informalidad con cero trámites y sin cargas fiscales pero subsistiendo dentro de la ilegalidad, y la economía formal sujeta a las disposiciones de la autoridad y que contribuye a los gastos públicos, nos da la pauta para establecer los límites de los que podemos denominar un marco regulatorio justo y equilibrado.

En particular se eliminan los trámites y requisitos innecesarios, se simplifican los restantes y se brinda certidumbre respecto a las gestiones que deben realizar las empresas ante las autoridades correspondientes, además, se establecen los tiempos de respuestas o plazos máximos en los que éstas deben contestar los trámites federales que tienen que cumplir las empresas.

Sin embargo, la regulación a la actividad productiva cota a la autoridad de un instrumento para decidir el establecimiento o no de un nuevo negocio, y condicionar su operación, tal poder de decisión es proporcionar a la cantidad de trámites y requisitos que se imponen a las empresas, al margen de que su cumplimiento contribuya a salvaguardar el interés público frente al de los particulares. En nuestro país no existe una evaluación integral de los costos generados por la emisión desordenada de regulaciones y por la regulación ineficiente o excesiva. Sin embargo, no hay duda de que dichos costos alcanzan magnitudes elevadas, por citar un ejemplo, considérense los trámites regulatorios relacionados con la apertura de empresas; los plazos que toman dichos son considerablemente superiores a los plazos máximos establecidos en la regulación aplicable, así que los plazos efectivos podrían reducirse sustancialmente mediante diversas mejoras a la normatividad; es decir la desregulación de actividades no riesgosas, la aplicación de mecanismo de aprobación automática y la ejecución simultánea, no secuencial, de diversos trámites. Aunque el trámite para obtener la licencia de construcción debe durar 1 día, en la práctica dura aproximada 30 días. (27)

(27) Unidad de Desregulación Económica, SECOFI, con información del DDF, CANACINTRA, CONCANACO y SERVITUR. 1995.

Esta situación de conceder o no permisos a los particulares para el establecimiento y operación de negocios, favorece la imposición de regulaciones que otorga a las autoridades facultades excepcionales para establecer barreras a la entrada de nuevas empresas en todas las actividades, de este modo prevalece el interés de los particulares frente al de la colectividad

La excesiva regulación limita o anula por completo la competencia interna, provocando, además, elevados costos de producción; por tal motivo las mercancías y servicios alcanzan precios muy por encima de los que se pagan en otros países. Consecuentemente, el objetivo de la desregulación es elevar la competitividad de las empresas nacionales, ya que al eliminar las trabas injustificadas impuestas por la autoridad al libre ejercicio de la actividad empresarial, se produce un doble efecto: por una parte se reducen los costos directos e indirectos de la gestión ante autoridades; y por otra al suprimirse las barreras a la entrada en todas las actividades, se eliminan ventajas de carácter monopólico y se propicia una mayor competencia entre los inversionistas privados, lo que invariablemente deberá traducirse en mayor eficiencia y menores costos, y poder exportar sin trabas.

Así como los mecanismos diferentes y complicados para obtener una concesión, autorización, licencia o permiso según la materia que corresponda. Toda esta tramitología hace lentas, injustas y rígidas las decisiones administrativas y dificulta los procedimientos, porque no es posible que un ciudadano común pueda interpretar correctamente las frecuentes contradicciones en las definiciones de conceptos y en la aplicación de los términos usados en las distintas leyes y reglamentos administrativos.

Desgraciadamente y con el transcurso del tiempo, las diversas leyes y reglamentos expedidos, han llegado a limitar el desarrollo de actividad empresarial, incrementando el Costo País. El Programa de Desregulación Económica establece condiciones que garanticen eficiencia en todas las regulaciones emitidas por el sector público y concilien el propósito de protección del consumidor y al medio ambiente con la máxima promoción de la iniciativa y la actividad de los particulares. Dicho programa tiene como antecedente el Programa para la Revisión del Marco Regulador de la Actividad Económica Nacional, instituido en febrero de 1989. Fueron 60 acciones de reforma, en sus inicios este instrumento se enfocó a desregular los sectores económicos que presentaban los obstáculos más obvios al desarrollo (puertos, comunicaciones, salud, pesca). Posteriormente, persiguió la modernización del marco normativo de actividades específicas (competencia, propiedad agraria, propiedad intelectual, metrología y normalización).(28)

(28) Unidad de Desregulación Económica, Secretaría de Economía.

El esfuerzo serio que hoy se realiza, solamente tendrá efectos positivos sobre la desregulación económica, siempre y cuando se cuente con la voluntad de las partes, requiriéndose, además, de un grupo de especialistas que de manera exclusiva, se dediquen al estudio, análisis y elaboración de propuestas en la materia, contando los mismos con el apoyo incondicional de los sectores y gobiernos involucrados.

La desregulación constituye una alta prioridad de la política industrial por su amplio potencial para incrementar la competitividad de las empresas nacionales, tanto en el mercado interno como en los mercados del exterior. En particular, porque las reglamentaciones innecesarias o excesivas son especialmente gravosas para las empresas de menor tamaño, la desregulación es instrumento crucial para enfrentar con éxito uno de los retos fundamentales de la política industrial: superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Desde una perspectiva más amplia, la desregulación presenta objetivos aún más fundamentales- Esta póliza aspira a construir la expresión práctica más notable de una nueva cultura de colaboración entre las autoridades gubernamentales y el sector productivo. Al asegurar a través de la consulta y el intercambio de información constantes, que las acciones del poder público indefectiblemente tomen en consideración las necesidades de los productores del país, esta nueva cultura reconocerá en forma práctica el papel crucial de la industria y el comercio exterior para el logro de los objetivos nacionales.

2.1.3.- CONCERTACION DE TRATADOS INTERNACIONALES Y DIVERSIFICACIÓN DE MERCADOS

Las negociaciones comerciales internacionales de México son fundamentales en la promoción de las exportaciones y constituyen un instrumento importante en la estrategia de crecimiento y modernización del país.

En 1988 ya se tenía un claro proyecto de impulsar la integración regional como instrumento de cambio que favorecería la modernización del país y garantizaría las relaciones comerciales internacionales. Por lo que este año es representativo para México, debido a que se dio la introducción de la estructura arancelaria basada en el sistema armonizado del GATT, en el mes de julio.

Este año Estados Unidos continuó siendo el principal receptor de nuestros productos, captó el 65.9% del total exportado por nuestro país en 1988, muy por arriba de lo que México exportó a la Comunidad Económica Europea---actualmente Unión Europea --- . Las compras de México a Estados Unidos representan el 62.3% del total. Por su parte, las exportaciones a Canadá representaron solo el 1.35 % de las ventas totales registradas durante el año mencionado. Con los países latinoamericanos: Costa Rica, Colombia, Chile y Bolivia, México obtuvo un incremento significativo de 1982 a 1988 en sus ventas, excepto con Nicaragua ya que disminuyó casi un 90% nuestro comercio. El actual tratado de libre comercio que mantenemos con este país, no ha logrado recuperar nuestras exportaciones al mismo nivel de 1982.

Los 90 son el punto de partida para la firma de acuerdos y tratados comerciales que han permitido el ingreso a nuevos mercados logrando elevar la competitividad de los productos mexicanos. De esta forma, nuestras ventas al exterior se han visto incrementadas de manera significativa, permitiendo que el comercio exterior total de nuestro país también creciera notablemente. Es este desempeño han contribuido de manera significativa la firma de los acuerdos y/o tratados comerciales que México ha establecido con América del Norte y algunos de los países latinoamericanos.

COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO CON SU SOCIOS BAJO TRATADO DE LIBRE COMERCIO

	Exportaciones	Importaciones	Comercio Exterior
Estados Unidos (1994 - 1998)	140.1	105.5	122.3
Canadá (1994 - 1998)	-3.1	95.0	39.0
Chile (1992 - 1998)	404.4	1008.3	577.6
Bolivia (1995 - 1988)	158.2	63.4	27.8
Costa Rica (1995 - 1998)	198.0	217.2	202.3
Colombia (1995 - 1998)	46.8	26.0	40.8
Venezuela (1995 - 1998)	214.2	2.0	80.3
Nicaragua	170.4	27.1	121.5

Fuente: Elaborado por ANIERM con datos de SECOFI

Esta tabla muestra el importante avance que han tenido las exportaciones mexicanas con los países que México tiene un tratado comercial. El incremento de las exportaciones totales, realizadas por nuestro país, comparado con el de las exportaciones a cada uno de estos países, durante el periodo que han tenido vigencia los tratados comerciales, permite ilustrar la notable dinámica de las ventas al exterior favorecidas por los tratados comerciales. El crecimiento del valor de las mercancías comercializadas con estos países ha superado el que han tenido las exportaciones totales.

CHILE

La entrada en vigor en 1992 del Acuerdo de Complementación Economía México –Chile, ahora por la liberalización comercial, el termino paulatino de las barreras arancelarias y la promoción de negocios e inversiones bilaterales dieron un salto a partir de 1999, cuando entro en ejecución este instrumento superior. Aunque los volúmenes de intercambio y las inversiones reciprocas marcan cifras moderadas en comparación a las economías desarrolladas, los expertos internacionales coinciden en destacar que el TLC entre México y Chile muestra tendencia exitosa y es ejemplo que impulsara las negociaciones para alcanzar un Área de Libre Comercio de las Ameritas (ALCA).

Los dos acuerdos comerciales suscritos por Chile y México en la década de los noventa no solo han sido instrumentos para estimular el comercio y la inversión bilateral, sino que han resultado ser también acuerdos precursores, verdaderos modelos de la política comercial que ambos países han querido impulsar en América Latina. En este sentido son también puntos de partida importantes para el tipo de integración hemisférica que los dos están intentando plasmar en las negociaciones del ALCA.

En los 90's, el comercio bilateral registra una notoria diversificación, tanto por las empresas que participan de nuevos y crecientes negocios, así como del tipo de productos involucrados. Mientras en 1991 eran 242 empresas chilenas exportando hacia México, seis años más tarde ya eran más de 500. Y de 277 productos al inicio de la década de los 90 paso a casi 700 en el año 2000. Aunque los montos son menores, los flujos de inversiones también marcan un notorio crecimiento; Chile invirtió en México unos 80 millones de dólares, mientras México bordea los 500 millones. (29)

(29) Pérez, Libio, "Un Tratado que da frutos, Chile nuestra primera experiencia en libre comercio", en Aduanas, No. 8, México, junio de 2002. Pág. 35.

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)

El Tratado de Libre Comercio con América del Norte no es un proyecto terminado. El objetivo del TLCAN es liberar de manera gradual y coordinada el comercio de bienes y servicios, así como los movimientos de capital, para formar con el tiempo un área de libre comercio entre Canadá, Estados Unidos y México. Tiene teóricamente estos objetivos: Eliminar las barreras al comercio, Promover las condiciones para una competencia justa, Incrementar las oportunidades de inversión, Proteger adecuadamente los derechos de propiedad intelectual, Establecer procedimientos eficaces para la aplicación del Tratado y solucionar controversias y Fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral.

Por el tratado, a partir del 1 enero 1994 quedaron libres de aranceles 79.9 % de las exportaciones mexicanas a Estados Unidos y en 1999 un 12.5% adicional y 6.3% más que debe aplicar a partir del año 2004. Finalmente, para el 2008 la totalidad de las exportaciones de México a ese mercado estarán exentas de arancel. En lo que a Canadá se refiere, el proceso de eliminación de gravámenes fue de 78.3% a partir del 1 de enero 1994; 8.5% en 1999; deberá ser del 3.2 % en el 2004, y 1.9 % en el próximo 2008.

El tratado es un proceso gradual que no debe lastimar la industria de ninguno de los países confortantes. En la negociación del Tratado se buscó asegurar a la empresa mexicana por cierto lapso para realizar ajustes a su planta industrial. Con tal fin, se limita el acceso masivo de productos extranjeros mediante plazos de desgravación. Es importante destacar que los plazos de desgravación total en ningún caso son posteriores a enero de 2008, fecha límite para la formación del área de libre comercio de América el Norte.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos, la Republica de Colombia y la Republica de Venezuela (TLC G3).

El Tratado conocido como del Grupo de los Tres entro en vigor el 1 de enero de 1995 e incluye un programa de eliminación arancelaria para el universo de mercancías originales de los países firmantes. Para el año 2005, Venezuela y Colombia deberán permitir el libre acceso, sin aranceles, a 75 y 73 por ciento, respectivamente, de los productos mexicanos a esos mercados. Para el año 2010 se añadirá el 22 y 26 por ciento. A partir de entonces, nuestro país ha incrementado sus exportaciones a Colombia en 46.8%, las cuales han crecido a una tasa promedio anual de 10.1 %, mientras que las ventas a Venezuela superaron 214.2% a las que se realizaban al inicio del Tratado, incrementándose a una tasa promedio anual de 33.1%. En conjunto nuestro comercio exterior con dichos países representa 0.7% del total. (30)

(30) Castañeda Jiménez, Lidia Verónica, "Crecimiento de las exportaciones mexicana con los Tratados Comerciales", en *Anierm*, No. 204, México, agosto de 1999, Pág. 15.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y La Republica de Costa Rica.

México y Costa Rica firmaron su tratado de libre comercio que entro en vigor en enero de 1995. Primeramente se libero de aranceles al 70% de las exportaciones mexicanas;5% estaba planeado para cinco años adelante y el ultimo 10% en cinco años más. De esta forma, para el 2005, la mayor parte del comercio entre los dos países estará libre de aranceles.

Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y La Republica de Bolivia.

Nuestra relación comercial con Bolivia, a través de un tratado, comenzó en enero de 1995 y tiene como meta la eliminación de aranceles en 97% de los productos mexicanos que se exportan a ese país; de los cuales destacan tractocamiones, autobuses, camiones, autopartes, equipo de computo, electrodomésticos, productos de fotografía, televisiones, fibras sintéticas y acero. Este tratado dio como resultado que el valor de los productos mexicanos exportados se incrementara 158% durante el periodo 1995-1998.

Tratado de Libre Comercio con Nicaragua

México firmó un tratado de Libre Comercio con Nicaragua que entró en vigor el 1 de julio de 1998, iniciando un intercambio comercial .El valor del comercio con este país representa el 1.9% del total comerciado con México.

Acuerdo de México con otros países de la ALADI

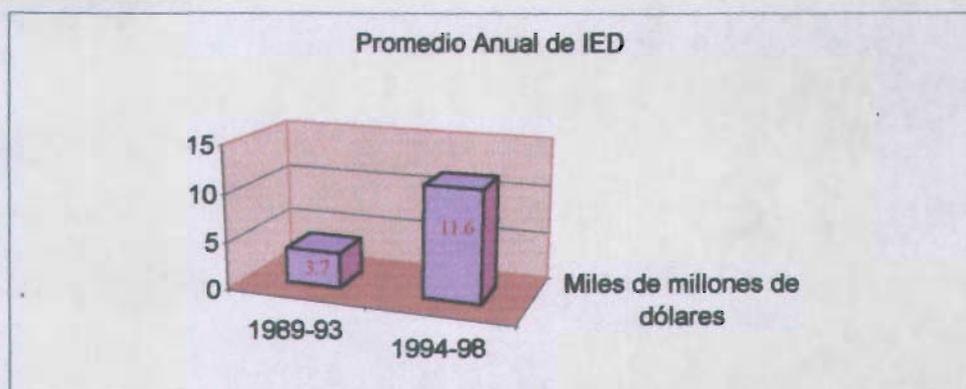
Dentro de los objetivos del Tratado de Montevideo, México estableció acuerdos comerciales con los países del MERCOSUR (Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay), Perú y Ecuador. Los beneficios arancelarios varían según el país. Dentro del marco del Tratado de Montevideo, cada país se comprometió a otorgar a sus contrapartes un descuento de cierto porcentaje a su arancel de importación, según el grado de desarrollo industrial particular.

La mayor diversidad de las exportaciones mexicanas muestra un proceso de especialización en manufacturas, dentro e estas destaca la producción automotriz, textil y de maquinaria y equipo eléctrico y electrónico. La industria mexicana ha tenido un cambio significativo, pues su modernización está ligada a la transformación que tiene el comercio exterior.

Esta concentración productiva y exportadora ha sido más clara a partir de la firma de tratados comerciales. En los 80 México dependía de sus ventas de petróleo, actualmente las manufacturas representan el 90% de nuestras exportaciones. (31)

(31) "Principales productos exportados por México". www.anierm.org.mx

Por consiguiente, frente al proceso de transformación estructural que enfrentan las economías del mundo, después de encontrarse inmersas en una profunda crisis; caracterizado por la tercera revolución tecnológica, la conformación de bloques regionales y la globalización de negocios: Las unidades productivas del sistema; deben instrumentar una serie de cambios técnicos, financieros, laborales, organizacionales y directivos que les permitan incorporarse con cierta rapidez y mucha efectividad a la nueva dinámica de producción internacional; que a pesar de lo anterior podemos observar que los resultados claramente son que la firma de los TLC'S han contribuido favorablemente al aumento de flujos de inversión a México. De esta manera, a partir de la firma del TLCAN, el promedio anual de inversión productiva de largo plazo captada por México así se triplicó.



Fuente: SECOFI. Inversión notificada al Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE) al 31 de diciembre de 1999, más importaciones de activo fijo por parte de maquiladoras.

En México el proceso de **concertación de tratados y diversificación de mercados** cobra singular importancia hacia la primer mitad de la década de los 80's; el reordenamiento de los mercados financieros y bancarios, el ingreso al GATT, la firma de un tratado de libre comercio entre los países de América del Norte, así como los tratados mencionados anteriormente, son muestra de algunas de las medidas que revelan la dimensión del proyecto mexicano de **diversificación y concertación de tratados** para enfrentar la dinámica económica de este nuevo siglo que implica enfrentar el desafío **con una mentalidad exportadora; calidad y competitividad internacional.**

Considero que el reto que tiene México para este siglo es continuar sus esfuerzos para fortalecer las instituciones y los instrumentos jurídicos que permitan profundizar en la liberalización del comercio y de los flujos de capitales productivos. Esto es necesario para lograr avanzar con el aumento y diversificación de las exportaciones y la producción de productos mexicanos. Asimismo, estos esfuerzos deben encaminarse a mantener a México como uno de los destinos más atractivos para la inversión extranjera directa.

2.1.4. POSTURA MEXICANA ANTE LA CONFORMACIÓN DE BLOQUES ECONOMICOS REGIONALES

En un recuento reciente sobre la situación de la economía mexicana de mediados de 1992, La fuga de capitales rondaba los 4,000 millones de dólares, el déficit de la economía frente al exterior era de 6 por ciento y el desequilibrio fiscal se acercaba al 17 por ciento del PIB y las reservas internacionales se habían agotado a pasos agigantados. Uno de los puntos más preocupantes que a la gente se le olvida es que en esos días ya no había dinero; No había créditos, estaban suspendidos y hay que tener presente que casi la mitad del consumo del maíz en México era de importación y necesitaba ser pagado con dólares y al no tener ni reservas, ni crédito se planteaba el riesgo de que acabo de uno, dos, tres meses no hubiera maíz en México... De ahí que a lo largo de la década de los ochenta haya habido una reflexión profunda sobre la necesidad de modificar muchos de los causes por los que habíamos venido caminando en los años anteriores, estas transformaciones han sido producto de un enfoque eminentemente pragmático, en el que había que abatir la inflación y para ello reducir el déficit fiscal y para equilibrar la economía había que abrir las fronteras. (32)

México empezó su proceso de apertura comercial a mediados de 1985, la cuál junto con la entrada al Gatt, fue una fecha de recesión en 1986.. México necesita terminar con su política proteccionista, minimizar el déficit fiscal y abrir las fronteras a la conformación de bloques económicos y con esto comenzar ha abatir el desempleo.

De ahí que los problemas de las potencias económicas mundiales afectan la dinámica del crecimiento y comercio internacional lo que ha provocado el surgimiento de un nuevo proteccionismo que da paso a la conformación y/o consolidación de bloques económicos regionales.

Por otra parte se reconoce que el neoproteccionismo lleva el uso exagerado de los sistemas de salvaguarda establecidos por el GATT, a interpretaciones arbitrarias de las disposiciones antidumping y antisubsidio, como a la proliferación de sistemas normativos, de orden técnico, sanitario o ecológico que entorpecen el funcionamiento del comercio internacional y generan fuertes tensiones entre Estados Unidos, Japón y la Comunidad Económica Europea dando paso a la conformación del nuevo orden económico y político mundial de fin de siglo. Existe consenso entre los investigadores sobre que la recesión norteamericana iniciada en 1991, tuvo un efecto en cadena sobre las principales economías de la OCDE y por supuesto sobre las economías subdesarrolladas ligadas a ella.

En esta vertiente se prueba que la economía de Estados Unidos: influyó de manera determinante en la disminución del PIB de México, mismo que paso 4.4% a 2.7% durante el período 1990-1992. (33)

(32) Silva Hersog, Jesús, "La apertura comercial mexicana ", *Excelsior*, 20 de agosto de 1992, p. 10.

(33) Gallardo Velásquez, Anahi, "El entorno macro económico mundial y los retos para la estrategia futura del país", *Gestión y Estrategia*, México, 1999, p. 3

Finalmente si a todo esto agregamos el costo social acumulado que se tiene como resultado de la aplicación del programa “Modernización o Liberalización económica implementado a partir de 1983, el resultado es un grave desempleo, una contracción en los salarios reales del 50% y consecuentemente un incremento en el nivel de pobreza del país. Por consiguiente, el nuevo modelo de economía abierta ha terminado por enganchar a México en los vaivenes de la economía mundial.

Es así que la tercera revolución científica tecnológica ha ocasionado entre otros cambios; el fin de la guerra fría, la formación de un mundo multipolar, el fin de paradigmas económicos e ideológicos, mayor proteccionismo comercial, creciente agresividad militar, pérdida de la hegemonía económica norteamericana, crisis del derecho internacional e integración de nuevos bloques comerciales.

De los tres Bloques económicos, dos prácticamente están conformados (Japón-Cuenca del Pacífico y Alemania-comunidad Económica Europea) mientras que el tercero están en proceso de integración (Estados Unidos-Iniciativa de las Américas) con la particularidad de que los primeros CONTROLAN LAS TÉCNICAS DE PRODUCCIÓN MÁS ADELANTADAS DEL ORBE, LAS TECNOLOGÍAS DE PUNTA (Tecnología espacial, informática, biotecnología, servicios) y la unión Americana se encuentra con retraso tecnológico, en estancamiento, a la defensiva y con la baja competitividad internacional. Pero aún así, este es el Bloque con el que México ha reafirmado su integración económica.

En efecto, a partir de esta nueva etapa del reparto del mundo, los imperios se aprestan a beneficiarse de los países con bajos salarios, baja tecnología y baja productividad (como México). Estados Unidos, nación industrializada, con serios problemas de competitividad en su propio mercado, avanza en la integración del continente porque sirve a los intereses de las grandes empresas transnacionales norteamericanas. En la actualidad, América Latina se ha convertido en la única región del mundo donde Estados Unidos tiene un superávit comercial, somos el mercado que más rápidamente crece para las exportaciones estadounidenses, (34) De ahí el interés por avanzar lo más rápido posible en la firma del Tratado de Libre Comercio (TLC), pues era la mejor garantía de continuar con la integración continental y de asegurar la exclusividad en inversión y libre venta de sus productos.

En este contexto y con estos propósitos avanza la Iniciativa de las Américas y dentro de esta el TLC; éste, no está por demás decirlo, se ha convertido en una obsesión gubernamental y en la panacea que hará de México una nación del primer mundo.

Es por ello hablar de México en estos momentos parece que solo nos induce a pensar en crisis; crisis de desconfianza, crisis financiera, crisis de empleos, crisis de estabilidad; parece que el México de los últimos 5 años fue un mero espejismo y tan solo en una noche de diciembre de 1994 pasamos de la opulencia a la pobreza.

(34) Rodríguez Torres, Sarah, “México y América Latina, en el Contexto de las Relaciones de Integración”, Texto completo de un artículo publicado en Desarrollo y Cooperación, No. 2, marzo-abril, 1998, páginas 12-15.

De lo anterior queda claro, que el gobierno no es, ni podrá ser el solucionador de nuestros problemas y atraso, estos solo se reconvierten cuando existe trabajo sobre metas específicas y estas solo se logran con una mentalidad exportadora orientada a la alta calidad y competitividad". El grado de intervención del gobierno y sus políticas juegan un papel determinante en la competitividad de un país. Porter planea que, tradicionalmente, tiene que concebirse al gobierno como un elemento esencial que proporciona ayuda a las empresas líderes y crea "campeones nacionales". Sin embargo, según su análisis, ello puede resultar en una erosión permanente de la competitividad.

En 1982 recién terminó el sexenio López Portillista y que el déficit gubernamental enfrentó una de sus mayores crisis, se habló que el único camino para "salir adelante" era exportar, pero tan pronto se estabilizó la economía mexicana esa palabra se diluyó de las mentes de los empresarios. En 1987 se alcanzó la inflación más alta de la historia de México, llegando según fuentes oficiales, al 160% lo que reactivó inmediatamente la palabra **exportar** se dijo que "exportar es el reto", Sin Embargo, tan pronto los capitales extranjeros empezaron a venir a nuestro país, dicho concepto se volvió a dispersar. Durante el sexenio Salinista la palabra exportación se mantuvo como sugerencia y no como necesidad y a pesar que esta se convirtió en monoexportación plurisectorial, no fue suficiente para fortalecer la economía mexicana ayudando con ello a un catastrófico 1994.

Ante esta situación las empresas tienen que reconocer que el mercado mexicano no les va a generar por mucho tiempo utilidades ni beneficios, por ello o se exporta o se quiebra, pocos son los que sin exportar podrán sobrevivir, la nueva realidad mexicana y el gobierno no podrá en un acto milagroso solucionar nuestros problemas, desgraciada o afortunadamente México es otro. La mentalidad exportadora ya no es ni el camino ni el reto es la oportunidad para sobrevivir.

México no tiene dinero; la industria y el comercio, en su gran mayoría, son ineficientes; Tenemos un crecimiento demográfico que obliga a un crecimiento económico que no podemos alcanzar; La imagen de México la destruyeron en la misma "noche triste" del 19 de diciembre de 1994, que generó una gran desconfianza de los extranjeros y de los propios mexicanos; La inflación ha estado presionando fuertemente a las empresas mexicanas; no se tiene precisa la fecha en que la crisis podrá ser controlada; y no se cuenta con una ferviente y legítima "Mentalidad Exportadora".

La única manera de tener un país del primer mundo es exportando. Sin excepción, todos los países primer mundistas tienen una cartera de ventas al exterior diversificada, sostenida y altamente madura.

Lo que en el caso de México deberá tomarse en cuenta, si verdaderamente se busca el desarrollo sostenido, ya que habría que entender que una modernización estructural requiere de políticas comerciales que logren articulación con aquellos bloques económicos o naciones afines a los intereses del país y de políticas de producción industrial que consideren tanto al ambiente externo como interno, en la lógica de incrementar la capacidad competitiva de la industria nacional, fortaleciendo de manera simultánea el mercado internacional, condición necesaria para aumentar el empleo y el poder adquisitivo de la población.

Por consiguiente, los problemas no se resuelven por la liberalización comercial hasta el momento alcanzada, es decir, con solo pertenecer al bloque comercial norteamericano México, EU. y Canadá (TLC), porque como advierten varios académicos, las asimetrías entre dichos países es motivo de preocupación pues no se puede hablar en términos de igualdad cuando pactan países desiguales, en tal situación México debe revalorar sus diferencias, hacerlas valer como puntos de complementación con dichos países y no subordinadas a ellos. (35)

Por lo tanto, la postura mexicana ante la conformación de bloques económicos regionales esta dirigida al Tratado de Libre Comercio; debido a que busca la complementariedad existente y el acceso estable para nuestras exportaciones, de hecho México reconoce en Norteamérica un mercado importante y no deja el Área de Libre Comercio de las Americas con los países Latinoamericanos puesto que también pueden jugar un papel decisivo en la consolidación de nuestro propio crecimiento y en específico con America Latina mantiene un comercio activo, con una apertura comercial; así que su objetivo primordial es diversificar el mercado de productos no petroleros.

Con la Cuenca del Pacífico busca el cambio tecnológico, esto debido a que en este bloque existen los recursos excedentes para financiar nuestro desarrollo. Por otra parte con la Unión Europea puede ser la mayor oportunidad para obtener un gran equilibrio económico y político, así como nuevas fuentes de recursos financieros y tecnológicos para el desarrollo y lógicamente también mercados adicionales. Es conveniente señalar que existen otras ventajas que se deben considerar; la generación de mayores flujos de inversión extranjera directa (IED) y el fomento de alianzas estratégicas, el reforzamiento de la posición estratégica de México en el comercio mundial, México además de Israel, es el único país con acceso preferencial a los dos mayores mercados del mundo y a América Latina, con el TLCUEM, junto con otros tratados de libre comercio con Estados Unidos, Canadá, Israel, Chile, Colombia, Venezuela, Costa Rica, Nicaragua, Honduras, El Salvador y Bolivia; crea condiciones de certidumbre y seguridad jurídica en la relación de México con las principales potencias inversionistas del mundo

México tendrá que revisar de manera continua su estrategia ante los retos que le plantee el entorno mundial sin olvidar su objetivo esencial, el logro del desarrollo interno; de ahí que los empresarios del país están por la búsqueda de mecanismos de política económica, que permitan crear un mercado interno sólido y dinámico, ya que éste además de tener una gran importancia social, constituye la condición indispensable para promover la eficiencia competitiva de las empresas y la base para el desarrollo integral, sostenido y de largo plazo; Por lo que, México tiene que aumentar su productividad eliminando para esto la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro del mismo. Así, un país puede especializarse en las industrias y en los sectores donde sus empresas son relativamente más productivas e importar artículos y servicios en los cuales sus compañías son menos productivas que las de los competidores extranjeros. Las importaciones y las exportaciones son, por consiguiente, partes integrantes del aumento de la productividad.

(35) idem., p.7.

2.2 IMPACTO DEL PROCESO DE APERTURA COMERCIAL EN EL SECTOR EMPRESARIAL

Más allá de las definiciones, liberalismo o liberalización de los mercados y de las inversiones, parecería proclamar la legitimación de un retorno radical al capitalismo liberal, compatible con definiciones contemporáneas de justicia y libertad.

En un sentido estricto el término de apertura comercial en un medio donde los hechos de inmediato a todo el mundo, los mercados financieros nacionales no sólo se encuentran estrechamente vinculados internacionalmente integrados sino que los problemas enfrentados por las compañías y por los individuos en diferentes territorios son muy similares.

En México el máximo reto internacional surge en el momento en que el país se adhiere al GATT (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) en 1986, hoy la Organización Mundial de Comercio (OMC), nuestro país dio el primer paso para integrarse de manera activa a la economía mundial y convertirse en una potencia comercial.

Desde entonces, nuestro país ha incrementado su presencia en los mercados internacionales, a través de la expansión sin precedentes de sus ventas al exterior.

MEXICO
BALANZA COMERCIAL 1996
Millones de Dólares

CONCEPTO	MONTO	VARIACION
Exportaciones totales	117 500	6.4
Petroleras	7 147	-36.9
Petróleo crudo	6 381	-38.3
Otras	766	-22.5
No Petroleras	110 353	11.3
Agropecuarias	3 954	3.3
Extractivas	466	-2.4
Manufactureras	105 933	11.7
Maquila	52 864	17
Resto	53 069	6.9
Importaciones totales	125 242	14.1
Bienes de consumo	11 108	19.1
Bienes intermedios	96 805	13.4
Maquila	42 557	17.1
Resto	54 248	10.6
Bienes de Capital	17 329	14.6
Balanza Comercial total	-7736	

FUENTE: BANAMEX-ACCIVAL; Revista "Examen de la Situación Económica de México"

Sin embargo, desde 1990, el país comenzó gradualmente a inundarse de productos importados, al mismo tiempo que las exportaciones repuntaban. Este hecho implicó la escasa o nula competitividad de muchas firmas mexicanas para hacer frente a empresas extranjeras que poco a poco fueron llenando los anaqueles, aparadores, almacenes y mostradores de cadenas de autoservicio, las grandes y pequeñas tiendas departamentales, boutiques, ferreterías, misceláneas y todo tipo de establecimiento comercial, industrial y de servicios. En contraparte las importaciones de bienes de capital, por su parte, han sido elemento clave para la actualización, la modernización y la inducción de tecnologías recientes o de punta en la planta industrial del país.

Por lo anterior, el empresario o ejecutivo exportador comenzó a enfrentar a su competencia no sólo en el exterior, sino dentro de su propio país. Aún más, las empresas que sólo abastecían el mercado nacional tuvieron que enfrentar a competidores del exterior que paulatinamente las han ido desplazando del mercado doméstico. Ante este fenómeno, las EMP han de saber contra quien o quiénes compiten; cuáles son las reglas del juego; si están preparadas para responder; y si no es así, qué medidas o acciones tendrían que ejecutar en breve.

Los efectos internos de la apertura así se han venido sucediendo uno a otro: el ingreso de productos a menor precio, de igual o mejor calidad y/o de presentación o imagen superior; la mercadotecnia y publicidad altamente desarrolladas para productos importados; franquicias en todo tipo de servicios (alimentarios, para autos, de limpieza, mensajería, etc.), y los servicios profesionales novedosos o altamente calificados.

Desde otro ángulo, se cuenta ahora también con maquinaria, tecnologías, aparatos y equipos altamente sofisticados y modernos. Con los cuales se podrá mejorar paulatinamente los productos del país; dando la pauta para un desarrollo tecnológico a nivel de planta productiva, sin pretender indicar a las distintas ramas industriales cómo desarrollar sus tecnologías, sino más bien “facilitar la innovación tecnológica” a partir de una política de fomento a las actividades de investigación, basada en un conjunto de instrumentos financieros, fiscales y de infraestructura.

Aplicándose selectivamente a las diferentes ramas industriales en función de su complejidad tecnológica y distinguiéndose tres tipos diferentes de tecnologías: maduras, nuevas y de punta. Finalmente resulta evidente la importancia que, en este rubro, habría de tener una política de apertura a la inversión extranjera directa (36). La nación obtiene sus ventajas de la inversión agresiva en una escala eficiente de instalaciones y en tecnología extranjera. El país compete en productos estandarizados y sensibles al precio. En esta etapa, las empresas ya han desarrollado la habilidad de adaptar y mejorar la tecnología extranjera y vender así sus propios productos en mercados externos. Con esto se tiende a favorecer la inversión y el crecimiento económico a largo plazo, en lugar del gasto en consumo y la redistribución del ingreso.

(36) Dillanes, Cisneros, María Estela, “La empresa mexicana y el camino de la modernización económica”. Gestión y Estratégica, México 2000, Pág. 15.

En el nuevo entorno del comercio exterior mexicano representa una modificación radical de competitividad que enfrentan los empresarios mexicanos. El dinamismo del sector también ha sido resultado de la apertura comercial y de las políticas de desregulación del comercio exterior.

A partir de la adhesión al "Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio" GATT (ahora Organización Mundial de Comercio: OMC), en 1986, México ha desarrollado un importante proceso de apertura comercial que se refleja en los tratados comerciales con Chile, Estados Unidos y Canadá, Bolivia, Colombia, Venezuela, Costa Rica y recientemente, Nicaragua.

Tres efectos externos de la apertura sobresalen: la ampliación de mercados en el mundo, la motivación hacia el empresario para que aproveche ventajas arancelarias mayores, según su ramo o producto y, al mismo tiempo, un status de igualdad en condiciones de competencia con millones de empresas a nivel mundial, este último aspecto de grandes implicaciones.

El sector externo se fortaleció por el cambio estructural de la economía. Su dinamismo y capacidad para generar divisas y empleos explican en gran parte crecimiento económico experimentado en México en 1998.

Consultores Internacionales resalta que hablar de México significa mencionar un país que ha tenido muchos altibajos en la capacidad de ampliar su riqueza, con años que han superado el 8% de crecimiento, pero que también han observado caídas de hasta 6.2% anual. Sin embargo, "en los últimos 6 años parece haberse sembrado un pilar que puede augurar un crecimiento sustentable", y así lo evidencia no sólo el crecimiento medio anual del PIB en el último quinquenio, sino también las características estructurales que le diferencian de otros años. (37)

A pesar de que nuestro país evidenció frecuentes signos de inestabilidad en su crecimiento durante las últimas dos décadas, su crecimiento en dólares, es superior al registrado por el promedio de los países en vías de desarrollo.

A partir de 1994, fecha en que dio inicio el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, nuestro país ha experimentado nuevos escenarios y beneficios con respecto a años anteriores que incluso le han permitido mitigar sustancialmente efectos negativos de crisis, tal y como sucedió en 1995.

En 1999, México fue considerado uno de los países más abiertos al comercio mundial y de los que tiene mayor número de acuerdos bilaterales, siendo próximamente con Israel, los únicos países en tener acuerdos de libre comercio con los bloques económicos más grandes del mundo (Norteamérica y Unión Europea).

(37) <http://www.excelsior.com.mx>

CUADRO COMPARATIVO DE LAS EXPORTACIONES MEXICANAS DE 1993 A 1997

RAMA	1993	VAR. ANUAL	TOTAL (%)
Equipos y aparatos electrónicos	8 966	16.5	17.3
Extracción de petróleo crudo y gas natural	6 432	-13.3	12.4
Vehículos automotores	5 119	25.1	9.9
Equipos y aparatos eléctricos	4 114	25.7	7.9
Auto partes	3 687	18.7	7.1
Maquinaria y aparatos eléctricos	1 871	23.8	3.6
Agricultura	1 820	17	3.5
Maquinaria y equipo no eléctrico	1 509	12.2	2.9
Subtotal	33 518	11.7	64.7
Otras	18 292	13.2	35.3
TOTAL	51 810	12.2	100
RAMA	1997	VAR. ANUAL	TOTAL (%)
Equipos y aparatos electrónicos	22 964	25.6	20.8
Extracción de petróleo crudo y gas natural	14 247	4.1	12.9
Vehículos automotores	10 361	-3.5	9.4
Equipos y aparatos eléctricos	7 022	13.3	6.4
Auto partes	6 594	12.0	6.0
Maquinaria y aparatos eléctricos	5 672	52.2	5.1
Agricultura	3 846	10.8	3.5
Maquinaria y equipo no eléctrico	3 558	26.5	3.2
Subtotal	74 563	14.6	67.4
Otras	35 945	15.4	32.6
TOTAL	110 208	14.8	100.0

FUENTE: BANACCI; Revista Examen de la Situación Económica de México, México, Abril de 1999.

Esta fuerte orientación al comercio exterior, como lo vemos en el cuadro anterior, ha propiciado que en este año, las exportaciones mexicanas se estimen en 163 mil millones de dólares, colocando al país como la undécima potencia exportadora del mundo y la más importante de Latinoamérica, siendo importante proveedor mundial de automóviles, cerveza, computadoras, televisores, textiles, entre otros productos, esta situación contrasta con el lugar 28 a nivel mundial que alcanzamos en 1980, aun cuando en ese tiempo las exportaciones petroleras estaban en pleno auge..

El impacto de este sector se advierte en la evolución del perfil de las exportaciones. Hace 16 años las petroleras llegaron a representar hasta 80% del total, hoy sólo significan el 10%. La diversificación de mercancías exportadas ha sido significativa destacando la venta de productos manufacturados pero, además, ahora participan mas de 30,000.00 empresas realizando exportaciones directas e indirectas.(38)

La apertura comercial trajo consigo ventajas y desventajas, estas últimas consecuencia de dicha apertura, aumento de importaciones a la par de las exportaciones, la incompetencia de los productos de las pequeñas y medianas empresas frente al producto extranjero, llevando a éste a la paulatina preferencia del consumidor local.

Entre las ventajas más importantes que hay que resaltar, es el acceso a maquinaria y tecnología de punta, como consecuencia de lo anterior, las empresas mexicanas pudieron competir en igualdad de términos, y con la mayor apertura de la economía ha conllevado a una diversificación de las exportaciones que aunada a un aumento en la calidad mundial y un excelente servicio reducirá en gran parte la vulnerabilidad del aparato productivo.

La globalización está creando nuevos clientes y competidores, las empresas deben replantearse quiénes serán sus clientes y dónde estarán. Para ello México se ha convertido en un centro estratégico para la inversión extranjera directa (rubro en el que ocupa el 2º lugar entre los países en desarrollo). Esta ventaja nos permitirá organizar la empresa para la satisfacción de sus necesidades.

El denominador común en todo lo anterior está en la palabra "COMPETENCIA". lo importante es que las EMP no sólo tenga conciencia de esto, sino que planee y actúe para responder a los retos que la industria moderna requiere; con estrategias en la operación de nuevas combinaciones de competencia y cooperación entre la defensa de sus mercados en el país y la conquista de posiciones en los del exterior, todo esto con nuevas articulaciones en sus relaciones con el Estado y con las empresas transnacionales.

(38) "Comportamiento del Comercio Exterior", www.anierm.org.mx

Por otra parte la apertura ha significado nuevas oportunidades de crecimiento, pero también una dramática competencia de las importaciones e inestabilidad en el mercado interno, lo que ha modificado la distribución del poder económico entre empresas; A ello se sumó la amenaza estratégica de una mayor competencia extranjera directa con la puesta en marcha del TLCAN en 1994, Por consiguiente en la economía internacional, debido a la mundialización, los grandes oligopolios transnacionales son los actores que determinan la competencia al integrar en una lógica global los procesos productivos comerciales y financieros que se realizan en las economías nacionales y en la internacional. En conjunto, la competencia mundial opera mediante nuevas interacciones sistemáticas entre tecnología, oligopolios transnacionales, mercados, cooperación y Estado.

En suma, los cambios del modelo de política económica parecen haber impactado en forma muy diferenciada a las distintas ramas de la economía y particularmente la distribución del poder económico de sus empresas a favor de aquellas con estrategias más complejas. Esto contribuyó a acentuar la configuración de los mercados hacia los oligopolios diferenciados y por tanto no se presentaron las esperadas ventajas de la apertura comercial y los cambios de precios relativos a favor de empresas competitivas nacionales con baja intensidad de capital. Es importante señalar que este resultado no necesariamente puede generalizarse para el conjunto de los países en desarrollo, existen ejemplos de empresas medianas exportadoras exitosas.

2.3. PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

En el nuevo orden económico surgido de la reforma estructural mexicana destaca un pequeño pero muy poderoso grupo de grandes empresas industriales privadas nacionales que se han reestructurado, que ocupan posiciones líderes y poseen una dinámica expansiva sostenida en escalas nacional e internacional.

Ello reviste particular importancia debido a los extraordinarios cambios y desafíos que la reforma estructural entrañó para las empresas en general, así como por la grave situación económica que en particular encararon las empresas mexicanas en 1982. La exitosa evolución de estas últimas también es relevante debido a que contrasta marcadamente con el deterioro generalizado de las demás empresas del país en estos años.

La satisfactoria reestructuración de las empresas mexicanas fue resultado básicamente de la interacción de tres órdenes de factores: A) Los cambios en las condiciones de competencia inducidos por las estrategias de reforma económica y los apoyos del gobierno a la empresas mexicanas para que lograran su reestructuración; B) las transformaciones de los patrones de especialización manufacturera y de comercio exterior del país y C) las estrategias de reestructuración y crecimiento de las propias empresas.(39)

En términos generales, el principal desafío estratégico de las empresas mexicanas al comienzo de los noventa eran las nuevas formas de competencia surgidas por el cambio en las condiciones económicas nacionales e internacionales. Esto es, los procesos de apertura y desregulación las obligarían a enfrentar modalidades de competencia global con otras empresas nacionales y del exterior. Dichas modalidades no se basan en la tradicional oposición entre los mercados interno y externo, sino en la compleja interrelación de éstos, dominada por la lógica global. Ello obliga a las empresas a considerar en sus estrategias todos los niveles de acción.

Los nuevos entornos competitivos en el mercado interno de México surgieron en 1989 debido al incremento de las importaciones—estimuladas por la apertura de la economía--, al tipo de cambio sobrevaluado y a la demanda de insumos de bajo costo. A ello se sumó la amenaza estratégica de una mayor competencia extranjera directa con la puesta en marcha del TLCAN en 1994.

En la economía internacional, a causa de la mundialización, los grandes oligopolios transnacionales son los actores que determinan la competencia al integrar en una lógica global los procesos productivos, comerciales y financieros que se realizan en las economías nacionales y en la internacional.

La nueva competencia oligopólica transnacional aumenta la concentración del poder económico, lo cual se basa en nuevos modos de organización en la forma de redes de empresas, en lo que influyó fuertemente la experiencia de las empresas japonesas

(39) <http://www.mexico-business.com/esp/gatt89/htm>

(El Keiretzu o el toyotismo). Esta forma de organización opera tanto externalizando actividades mediante la descentralización, como internalizando externalidades y generando cuasintegraciones.

Todo lo anterior se da a partir de los nuevos sectores dinámicos (electrónica, informática, servicios, biotecnología) que parecen estar desplazando a las industrias tradicionales en la economía de posguerra. Junto con ello la inversión directa en escala mundial toma nuevas direcciones y características, al elevarse esos flujos hacia los países en desarrollo, al adquirir nuevas modalidades, como la fusiones, adquisiciones, franquicias o alianzas estratégicas, y producirse una fuerte canalización de tales inversiones hacia los servicios.

En conjunto, la competencia mundial opera mediante nuevas interacciones sistémicas entre tecnología, oligopolios transnacionales, mercados, cooperación y Estado. Con ello cambian tanto las modalidades de acceso a los mercados y áreas de negocios cuanto las formas de crear barreras que lo impiden.

En términos generales, las empresas respondieron a los nuevos desafíos de la competencia global por medio de estrategias complejas y novedosas; La globalización de ahora no es la primera experiencia que tiene el mundo. Ahora se están produciendo cambios profundos políticos, socioeconómicos, tecnológicos en espacios breves de tiempo. De aquí en adelante el futuro se llama incertidumbre y hay que vivir con esa incertidumbre. La principal oportunidad que tienen las empresas y los pueblos con la globalización, es que pueden elegir a sus aliados, para realizar alianzas estratégicas. México, Centroamérica, los países andinos y el MERCOSUR tienen mucho para dialogar en común para poder hacer frente a este proceso de internacionalización.

En México se tuvo el estado económico intervencionista y al mismo tiempo un estado sin estado de derecho, lo cual dificultó y limitó severamente el desarrollo de las fuerzas creativas del mercado. La enorme cerrazón que tuvo México durante casi sesenta años, creó una estructura monopólica carente de incentivos hacia la competitividad, la innovación y la exportación lo que dio estancamiento económico.

A veces el fracaso de los países es el fracaso de los programas de ajuste. Las empresas están simplemente tratando de sobrevivir la crisis de anteayer y preocupadas por la que sigue y eso se tiene que erradicar de una sola vez.

Se tiene que entender que la globalización es una realidad y no perder el tiempo en aceptarla o rechazarla. Los empresarios saben que trabajar sin calidad, sin competitividad, sin estrategia comercial, sin eficiencia y sin productividad se llama, mortandad empresarial. Una estrategia interesante es profundizar como conseguir esa eficiencia, esa productividad, calidad y disminución de costos.

Como comunidad empresarial hay que influir para que el país se organice y pueda enfrentar eso de manera competitiva. En este contexto, no podemos decir que México es más competitivo sólo por el hecho de que se han firmado 10 tratados de libre comercio, o porque ahora tenemos el lugar octavo como país exportador (tomando a la Unión Europea como unidad). Sin embargo este éxito exportador no se refleja en el desarrollo interno del país, ya que la producción interna tiene un aletargamiento, en comparación al crecimiento boyante del comercio exterior. (40)

Al examinar, en general, esos lineamientos estratégicos comunes, puede señalarse que las empresas mexicanas desarrollaron ciclos de inversión en plantas y equipos que les permitieron aumentar, con respecto a los competidores externos, su eficiencia y productividad en sus líneas de productos principales, así como lograr estándares de calidad más próximos o equivalentes a los internacionales. Esto se dio junto con procesos de reespecialización productiva de los conglomerados de lo que esas empresas forman parte, la que incluyó la venta de empresas no prioritarias para los corporativos, aunque sin abandonar las estrategias de diversificación determinadas por la combinación de ciclos de negocios. En la actualidad estos grupos económicos participan activamente en las nuevas privatizaciones (puertos, petroquímicas, ferrocarriles), así como en la apertura de la telefonía.

Las empresas mexicanas continuaron y profundizaron la tendencia, iniciada desde 1983, a expandir sus negocios en el exterior, dada su necesidad de ampliar sus mercados debido al tamaño limitado del interno. Sin embargo, después de 1988 ese comportamiento se combinó con la nueva lógica de la competencia global, que inducía a las empresas a posicionarse en los mercados de sus competidores externo mediante inversiones directas para consolidar así una presencia estable en aquellos. Esto último se relaciona con un aumento significativo en la escala de negocios de la empresas mexicanas, fundamentalmente determinada por la privatizaciones de empresas públicas y reforzada por los efectos de las actividades de comercio e inversión en los mercados externos. (41)

Asimismo, puede destacarse que estas empresas han establecido una organización más descentralizada y tienden a modificar sus formas de propiedad y control para concretar nuevas vinculaciones con los capitales externos, sin que ello signifique abandonar la tradicional estructura de propiedad familiar.

Por último y en contraste con lo anterior, cabe señalar que esta reestructuración y expansión de las empresas mexicanas se llevó a cabo sin propiciar efectos favorables para el resto de las empresas del país; antes bien, con ese proceso las empresas mexicanas erosionaron las relaciones cliente-proveedor que tenían con aquéllas debido a su preferencia por importar insumos más competitivos.

(40) <http://www.anierm.com.mx>

(41) Bianchi, Patricio y Lee M. Miller. Innovación y Territorio. Políticas para las pequeñas y medianas empresas, Editorial Jus/Centro Lindavista, México, 1999, Pág. 303.

En resumen, las estrategias de las empresas mexicanas consisten, en general, en la operación de nuevas combinaciones de competencia y cooperación entre la defensa de sus mercados en el país y la conquista de posiciones en los del exterior; todo ello junto con nuevas articulaciones en sus relaciones con el Estado y con las empresas transnacionales.

La línea estratégica de las empresas mexicanas con respecto al mercado interno fue incrementar las barreras a la entrada que les brindaba su liderazgo tradicional para neutralizar relativamente el efecto de la apertura comercial y las amenazas creadas por la apertura a la inversión extranjera directa debido al TLCAN.

Para ello, combinaron el uso de su poder sobre los segmentos del mercado interno en que operaban y sus relaciones políticas. Asimismo, establecieron alianzas estratégicas con algunas grandes empresas extranjeras que tenían la intención de entrar a competir en el país, particularmente en los sectores de bienes de consumo generalizado, como cerveza, refresco y carnes frías.

Estas alianzas no sólo tuvieron un carácter defensivo, pues aunque establecían acuerdos para distribuir en el país los productos de competidores extranjeros, por lo general se combinaron con acuerdos para que éstos distribuyeran los de la empresa mexicana en sus propios mercados o la habilitaran para hacerlo directamente.

Lo reciente de esas alianzas aún no permite extraer conclusiones definitivas respecto al saldo que dejan a las empresas mexicanas, pero sí comprueba que pueden ser efímeras igual que en escala internacional, como lo mostró por ejemplo la experiencia Vitro-Corning Inc.

Otra línea de acción para incrementar las barreras a la entrada fue generar niveles de oferta relativamente altos para el tamaño del mercado interno a fin de desalentar a posibles nuevos competidores. Para ello se aumentaron las inversiones "preventivas" en el país y se llevaron a cabo las adquisiciones y fusiones con otras empresas nacionales. Esta clase de respuesta fue especialmente importante en casos como el del cemento, donde la pugna por el mercado interno se enmarca en una competencia más amplia con las grandes transnacionales en el mercado mundial.

Además, entre las respuestas de las empresas mexicanas también fueron importantes los intentos por modernizar sus perspectivas empresariales respecto a la calidad total y a la orientación de la gestión hacia el consumidor. Ello entrañó notables esfuerzos de reorganización y capacitación en las empresas y cambios en la valoración social de las actitudes empresariales. Sin embargo, hasta el momento no hay mayores evidencias sobre los alcances de esos esfuerzos, más allá de dar satisfacción a un signo de modernidad.

Otro factor importante para aumentar las barreras a la entrada fue el acuerdo de hecho entre las empresas mexicanas y el gobierno para que sólo compañías privadas mexicanas participaran en la privatización de las grandes empresas públicas. Esto fue relevante en el sector industrial, por ejemplo, en siderurgia, fertilizantes, minería, molinos de maíz e ingenios azucareros e incluso en la telefonía, a pesar de que en este campo se fijó un plazo de vigencia para el monopolio que otorgaba la privatización.

Esa restricción a la inversión extranjera permitió a las empresas mexicanas ingresar en áreas de negocios muy rentables y, como se dijo, aumentar muy significativamente sus escalas de negocios, lo que en varios casos las aproximó al tamaño de conglomerados gigantes. (42)

Una segunda dimensión donde las privatizaciones tuvieron un efecto extraordinario en el poder económico y la estructura institucional de las empresas mexicanas fue la bancaria y la formación de grupos industriales-financieros.

Nombre de los grupos	Institución Financiera	Industria
Tradicionales		
Visa	Bancomer	Cerveza
Vitro	Serfin-obsa	Vidrio
Desc	Mexicano-Invermexico	Petroquímica, alimentos
Nuevos		
Carso	Inbursa	Tabaco, telefonía, minería, autopartes, tiendas departamentales, materiales para construcción.
Hermes	Interacciones	Transportes, camiones
Maseca	Banorte	Agroindustria
Alcántara	Bancrecer/Banoro	Transporte
Pulsar	Seguros La República	Tabaco, agroindustria
Prime	Internacional-Prime	Cerveza

Fuente: El Financiero, varios números

Este tipo de grupos ya existía antes de la crisis de 1982, pero se les eliminó con la nacionalización de la banca comercial de ese año. La reforma bancaria de 1990 autorizó la formación de grupos financieros y aunque se prohibían explícitamente las vinculaciones de los mismos con empresas industriales, en los hechos se les toleró, dando lugar a los mencionados grupos industriales-financieros.

(42) Celso Garrido, "Actor bancario y poder financiero en México. Incertidumbres y desafíos para la nación", *El debate nacional*, Vol. 4 UNAM-Universidad de Nuevo León, 1997. Pág. 8.

Conforme a la información disponible, las empresas mexicanas integradas en dichos grupos financieros habrían obtenido beneficios extraordinarios respecto a sus competidores, tanto al participar en la muy elevada rentabilidad de los bancos de 1990 a 1993, como por las ventajas de acceso al financiamiento en los mercados Internacionales.

Desde fines de 1994 esa vinculación industrial-financiera comenzó a tener una contrapartida negativa no prevista, ya que el quebranto de sus bancos obligó a esos grupos a absorber la pesada carga financiera provocada con ello. En algunos casos, como por ejemplo el grupo Viro, controlador del grupo financiero Serfin, los problemas de este último provocaron que el grupo industrial capitalizara al segmento financiero, con lo que afectó los planes de inversión del segmento industrial. Sin embargo, en general las empresas mexicanas afiliadas a un grupo financiero-industrial han mantenido su dinámica de expansión sobre la base de las actividades que desarrollan en los mercados externos, al tiempo que tratan de mantener aislada la evolución desfavorable de su segmento financiero. (43)

Algunas políticas públicas también representaron efectos favorables para que las empresas mexicanas potenciaran su liderazgo en el mercado interno, particularmente en las áreas fiscales, de comercio exterior y de políticas sectoriales. En materia fiscal, por ejemplo, los directivos del duopolio tabacalero privado (Cigatan/Grupo Carso y La Moderna/Grupo Pulsar) negociaron una reducción de impuestos sin la correspondiente obligación de disminuir los precios de venta al público. Con ello, las empresas de esos grupos lograron un notable incremento en su flujo de efectivo que mejoró significativamente su capacidad financiera y les permitió expandirse a otras actividades mediante compra, fusión o creación de empresas. (44)

En el terreno de las políticas sectoriales, fueron de especial importancia los programas de expansión de carreteras y puentes que impulsaron el mercado de los productores de cemento y de las empresas constructoras. En el mismo sentido operó la decisión gubernamental de desregular la industria de molinos de nixtamal-producto de consumo popular tradicionalmente regulado por ley- que permitió a los grupos Maseca y Minsa desplazar a los molinos pequeños de propiedad familiar a partir de su tecnología más moderna y de subsidios gubernamentales que contribuyeron a mantener bajos sus costos.

Por último deben señalarse las negociaciones del mencionado TLCAN, en las cuales las empresas mexicanas encabezaron la comisión intersectorial e interinstitucional constituida para tal efecto, la Coece. Esto les permitió presionar para prorrogar el mayor tiempo posible las barreras al capital externo, al tiempo que procuraban ganar posiciones en los otros dos mercados nacionales.

El otro gran elemento de las estrategias de las empresas mexicanas para consolidar su liderazgo fue internacionalizar su comercio y posicionarse en los mercados externos para reafirmar sus perspectivas en la competencia mundial.

Las empresas mexicanas cumplieron con éxito su evolución exportadora luego de 1988, al tiempo que conservaron su poder en el mercado interno. Ello fue resultado del incremento de su oferta a partir del mencionado ciclo de inversiones para consolidar la vocación exportadora y continuar abasteciendo la demanda interna.

(43) Gutiérrez Garza, Estela, "Estrategias empresariales ante el cambio estructural de México", en Comercio Exterior, Vol. 47, num. 8, México agosto 1997.

(44) Laura Carlsen, "Changing Hands: Mexico's Privatization", Business Mexico.

El que hayan mantenido esas exportaciones en los distintos entornos de tipo de cambio y macroeconómicos, con los que ha habido en el país desde entonces, indica que ese comportamiento exportador responde a fuerzas endógenas a los propios sectores y empresas.

Sin embargo, hay que recordar que al igual que el resto de las grandes empresas latinoamericanas, las de México exportan productos relativamente atrasados en la dinámica del comercio mundial, como son algunos insumos básicos (cemento, vidrio, acero) o bienes de consumo masivo (cerveza, alimentos).

Un aspecto relevante del comercio internacional de las empresas mexicanas es el nuevo carácter que adquirieron sus importaciones. Como se sabe, la estrategia aperturista del gobierno combinó la promoción de las ventas externas con el estímulo de las importaciones temporales de insumos para productos de exportación. Con esto se buscaba la competitividad internacional de las exportadoras en cuanto a costo y calidad de sus insumos. Sin embargo, ello parece haber debilitado la vinculación de las empresas mexicanas exportadoras con sus proveedores nacionales debido al atractivo que ofrecían los proveedores extranjeros. En consecuencia, la estrategia exportadora de las empresas mexicanas fue desfavorable para los fabricantes nacionales en lo que se refiere a los vínculos cliente-proveedor, aunque ello también obedeció a la débil o inadecuada capacidad de oferta de dichos fabricantes.

Junto con sus actividades exportadoras, varias empresas mexicanas invirtieron directamente en el exterior para ubicarse en los mercados de sus competidores o formar redes de producción requeridas por la modalidad particular de globalización de las industrias donde operan. Esa estrategia se concretó principalmente con la compra o fusión de empresas. Para estas inversiones fue vital el acceso de las empresas mexicanas al financiamiento en el mercado de valores de Nueva York o en los euromercados, como ocurrió exitosamente a partir de 1990.

La internacionalización mediante la inversión directa tuvo diversos efectos. Por un lado significó crear un equilibrio inédito entre la producción que realizan las empresas mexicanas en el país y la que llevan a cabo en el exterior, lo cual tuvo efectos decisivos para el curso que tendría la crisis de diciembre de 1994. La internacionalización también implicó, por otra parte, la necesidad de abrir la propiedad de esas empresas mexicanas al capital extranjero, así como, en algunos casos, a cambiar su organización corporativa, asegurando mayor autonomía y descentralización a las divisiones conforme a las modalidades específicas que requerían los mercados donde operaban.

En esta última parte se destacan dos problemas relevantes de los resultados de las empresas mexicanas más importantes, un problema se refiere a los limitados alcances de la restructuración de las empresas mexicanas tanto en su orientación productiva cuanto en su relación con la economía mundial. En cuanto al primer aspecto, se ha visto que si bien las empresas mexicanas industriales realizaron un importante ciclo de inversión, este se ha cumplido para impulsar sus líneas de productos tradicionales. Estos bienes son relativamente maduros y enfrentan una extraordinaria competencia en escala mundial, por

lo que ofrecen un horizonte limitado para asegurar el dinamismo de largo plazo de la economía.

En cuanto al grado de inserción de las empresas mexicanas en la economía global, debe destacarse, que sólo un número limitado de ellas ha logrado combinar de manera adecuada los cambios organizacionales y productivos para enfrentar la nueva competencia con el aprovechamiento de las ventajas relativas que derivaban de sus posiciones de liderazgo en el mercado interno y, por último, establecer nuevas articulaciones entre exportaciones e inversiones directas en el exterior. Para este reducido conjunto, su viejo mercado interno protegido es ahora sólo una parte de su mapa global de negocios. Tal es el caso, por ejemplo, de Cementos Mexicanos (Cemex), para el cual México es ahora una división dentro de la región de América del Norte.

La gran mayoría de las empresas mexicanas continúa apoyándose principalmente en el mercado interno, aunque ha tenido éxito en el internacional, ello ha contribuido a cambiar significativamente el equilibrio entre los mercados nacional y mundial, de ahí la importancia de la mentalidad exportadora.

El segundo problema del nuevo perfil de las empresas mexicanas es que su evolución se acompaña con bajos encadenamientos al resto de las empresas nacionales, lo que es un grave limitante para transmitir el dinamismo de esas empresas al resto de la economía. En conjunto, los problemas señalados indican que para mantener la dinámica de largo plazo las empresas mexicanas deberán asumir un cambio en sus áreas de inversión hacia las industrias más dinámicas de la economía mundial, lo que incluye un cambio de mentalidad respecto a la innovación y al desarrollo científico-tecnológico. Junto con ello, como una condición de competitividad sistemática, deberán contribuir al desarrollo de redes de empresas que consoliden un tejido empresarial poderoso en el país. Cabe mencionar lo que dice Michael Porter, que esto se relaciona con la intensidad de la rivalidad interna, la cual obliga a las industrias a competir en forma más agresiva, innovadora y a adoptar una actitud "global", la mayor rivalidad, determina que las empresas tiendan a expandirse a otros mercados con mayor prontitud que en aquellos países donde estos patrones no existen.

Dos factores que hacen que la competencia se intensifique dentro de un país, son la actitud de la gente y la estructura del capital. La conducta de la gente—motivación para trabajar y desarrollar habilidades—por ejemplo, puede influir la disposición o habilidad de la empresa para innovar y competir internacionalmente. Las metas de la empresa a menudo reflejan las características de los mercados de capitales nacionales y las prácticas de remuneración de metas individuales versus metas de conjunto, industrias emergentes versus industrias maduras.

De ahí, que los empresarios deben de trabajar arduamente como grupo social para que este modelo de economía de mercado con responsabilidad social, sea el que prevalezca en México. El empresario requiere de procesos más eficientes y un menor número de insumos como ajustarse en los costos, pero está fuera de la jugada no tiene un consenso y un aparato de apoyo, percibe carencia de apoyos, de soporte, requiere infraestructura, un acceso fácil de sus productos a los mercados, requiere de un desempeño más activo de los gobiernos y un marco jurídico adecuado y congruente.

2.4 – RETOS PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS MEXICANAS: CALIDAD Y COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL

Globalmente la palabra de moda es EXPORTAR quizá dure un poco más en nuestros labios, porque la crisis durará un poco más en nuestras vidas, ya que los esfuerzos del Gobierno Federal están relacionados, únicamente a la estabilidad financiera del país, que ante la ausencia de una política industrial definida, claramente, se ha dejado la iniciativa del desarrollo sujeta a las fuerzas del mercado. Si consideramos que la liberalización comercial que han experimentado los países en desarrollo como el nuestro ha disuelto o roto las cadenas productivas, es importante reconocer que se ha perdido articulación en el aparato productivo y muchos de los sectores industriales del país ciertamente no viven sus mejores días.

Por otro lado, México enfrenta actualmente el desafío de ofrecer ya no opciones de progreso, sino simplemente de supervivencia a una población económicamente activa creciente. De ahí la importancia de crear un marco que estimule el crecimiento y desarrollo de esas empresas, sirviéndonos del comercio exterior.

Quando se observan los patrones culturales, o para ser mas precisos, la cultura empresarial de países como: HOLANDA, BELGICA, ESTADOS UNIDOS, CANADA, SINGAPUR, TAIWÁN, COREA DEL SUR, MALASIA, HONG KONG y JAPON coincidentemente los mejores **exportadores** a nivel mundial, saltan a la vista sus hábitos y conciencia competitivos. Nadie puede negarlo, vivimos en un mundo muy competitivo y muy competido, existen competidores hasta donde menos se imagina.

La creciente importancia de las EXPORTACIONES se ve reflejada en las estadísticas comerciales de la mayoría de las naciones industrializadas por ejemplo: Estados Unidos su proporción de consumo proveniente de bienes y servicios importados ha aumentado en casi 250% desde 1962; se ha incrementado desde solo 6.8% en 1962 a 16% en 1992.

En casi todos los países ha habido un incremento sustancial en el nivel de dependencia de las importaciones y actualmente muchos países importan más de la mitad de lo que consume la gente. En el caso de Japón, las importaciones han declinado, pero esto se debe a una disminución en los precios de las mercancías importadas, y no a una reducción en los volúmenes de las importaciones. (45)

(45) Reyes, Díaz Leal, Eduardo, Competitividad Internacional, Universidad en Asuntos Internacionales, México, D.F., 2000, pp. 65.

Ante lo anterior comentado y la globalización de los mercados y la redefinición del Trabajo; los acelerados avances tecnológicos; la nueva movilidad de varios factores de la producción; el poder y la velocidad de información; una más eficiente fuerza de trabajo en el mundo; el desarrollo de la oficina virtual (LA NUEVA ECONOMIA) los vertiginosos cambios en las telecomunicaciones y los transportes; la innovación como consigna en muchas empresas y la creciente agresividad comercial de múltiples países no queda alternativa que inducir y propulsar toda una cultura competitiva y una **MENTALIDAD EXPORTADORA EN MÉXICO** para exportar a aquellos países con altos volúmenes de importaciones.

¿Qué aspectos o elementos forman parte de una cultura competitiva?, En algunos países de Europa, destaca la planeación a la largo plazo; el ahorro permanente de recursos (que repercute en los precios finales del producto); la puntualidad exacerbada, la preocupación por una constante capacitación; la presión por saber más idiomas ante la realidad y el futuro de la Unión Europea.

En Asia sobresalen los siguientes aspectos: culto por el esfuerzo y el trabajo arduo, el cumplimiento de los compromisos contraídos, los logros a través del trabajo en equipo, la empatía, el gusto por la acción o ejecución, el aprecio por el esfuerzo de otros, la paciencia por las exigencias de los demás, la observación acuciosa de los adelantos ajenos para aprovecharlo, la gran capacidad para escuchar a los clientes y la comunicación efectiva entre patrones y trabajadores.

En el caso de países como Estados Unidos y Canadá, los aspectos más importantes son: la gran flexibilidad, la orientación hacia la ejecución de las funciones, la imaginación ilimitada para aplicar a productos y servicios, la preocupación por la actualización, mentalidad orientada hacia el uso intensivo de la tecnología y hacia lo práctico y lo simple, la apertura hacia el cambio y el deseo por la reconversión o transformación, tanto individual como en organizaciones, el alto nivel de planeación, el cambio organizacional al gusto por las técnicas motivacionales y el gran respecto al tiempo.

Todos estos aspectos deben ser tomados en cuenta por aquellas empresas que están pensando en exportar y a la vez estas deben servir de aliciente para aquellas empresas medianas o pequeñas que solo se conforman con cubrir un mercado regional, sin tomar en cuenta toda la gama de posibilidades que actualmente nos brindan el mercado mundial; debemos tomar en cuenta actitudes positivas que se observan en otros países, así incorporando en nuestros recursos humanos: capacitación permanente orientada hacia el cambio mental, explicando las conveniencias, tanto para la empresa como para sus trabajadores. El empresario, o el industrial mexicano analizará la apertura de las exportaciones y sus efectos positivos para las economías en desarrollo.

Cabe destacar que los clientes aprecian enormemente a su proveedor, cuando éste les da más de lo que ellos esperaban de un producto o servicio, también valoran la comprensión, la flexibilidad, la apertura, la rapidez y capacidad de respuesta, la retroalimentación, el

mantenerlos informados o actualizados, el trato amable, la aceptación del reemplazo de mercancías defectuosas y los servicios o cortesías extras.

Del planteamiento hecho en los párrafos anteriores, podremos desprender que los desafíos que habrá de enfrentar la nueva empresa mexicana, son por un lado, productividad y competitividad y por otro lado, cultura empresarial y disciplina industrial.

Esto no es fácil lograrlo, sobre todo si consideramos que se trae a cuesta problemas ancestrales y subdesarrollo industrial, caracterizado por una falta de eficiencia, carencia de una tradición empresarial, falta de avance tecnológico, falta de mano de obra calificada, ausencia de grandes líderes empresariales y el individualismo de trabajadores y directivos. Además señalar como un factor fundamental la nula mentalidad exportadora del empresario.

Desgraciadamente el vicio que tenemos de la falta de calidad y el famoso “ahí se va” continua muy arraigado y no permite ver a largo plazo, porque se quiere tener resultados inmediatos. El empresario no tiene conciencia de lo que es calidad y la excelencia; los empresarios tienen la idea de que es lo mismo ir a vender a la merced que al extranjero (46). Existe una falta de madurez empresarial, falta de perseverancia y seguridad. Es la inseguridad la que provoca que se trabaje aisladamente, que se preocupe por sí mismo el empresario y le falte labor de equipo.

Las causas de este atraso pueden estar fíncadas en una política de industrialización errática, habría que señalar también como un factor fundamental la nula **MENTALIDAD EXPORTADORA** del empresario. Es Entonces incorporar a la micro, pequeña y mediana empresa en la ola exportadora, ya que estas representan más del 95% de las firmas del país y generan alrededor del 78% del empleo formal. Una forma en que esto se esta alcanzando a través de programas de desarrollo de proveedores a las grandes empresas exportadoras, es decir, que las micro, pequeñas y medianas empresas que vendan a las grandes, transiten poco a poco, de la exportación indirecta a la directa. Esto se logra gracias a la transferencia de tecnología que se da al trabajador de cerca con las grandes exportadoras y a las mayores exigencias en los términos de calidad y volumen que exigen los mercados internacionales.

Un ejemplo claro, y exitoso de lo anterior es la Industria automotriz en Mexico que, a través de ensambladoras como General Motors, Chrysler, Volkswagen y otras, han incorporado a la actividad internacional a cientos de micro, pequeñas y medianas proveedores nacionales de insumos y partes.

Los problemas ancestrales en nuestra industria no son más que el resultado de una falta de cultura y disciplina industrial. El problema se encuentra en la falta de tecnología y penetrar en lo más profundo de los operarios, en la motivación de la gente y en la **MENTALIDAD EXPORTADORA**. Las oportunidades para la pequeña y mediana empresa son muchas, considerando que las empresas maquiladoras instaladas en Mexico, consumen únicamente dos por ciento en el mercado nacional pero están cada vez más interesadas en encontrar proveedores locales.

La exportación ha pasado de ser un sueño a una necesidad; con la globalización de los mercados y la irreversible tendencia de apertura comercial, las empresas de todo el mundo han tenido que replantear sus procesos y estrategias para competir en un mundo que tiende a borrar las fronteras para que productos y servicios circulen libremente, teniendo como único límite su propia calidad.

Finalmente, Porter encuentra que el papel del gobierno es similar al de un entrenador; el gobierno puede aumentar o disminuir la ventaja competitiva, pero no puede competir él mismo con el comercio internacional. Su papel es el de forzar a cada jugador (empresa) a obtener un mejor desempeño, estableciendo estándares elevados e insistiendo en un nivel de competencia igualmente alto, lo cual redundará en sinergias a lo largo de las cadenas productivas y de valor.

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

(46) Lozano, Rubén, Director de Dimensión Corporativa, en Expansión, No. 442, 1986.

3.- IMPORTANCIA DE LA MENTALIDAD EXPORTADORA FRENTE AL PROYECTO ALCA

La dinámica mundial de nuestros días exige de los industriales nacionales toda su capacidad para producir artículos de buena calidad, innovadores y con un precio razonable. Con todos estos requerimientos, el industrial necesita implementar una estrategia sumamente competitiva que le permita penetrar en los distintos mercados mundiales con todas las ventajas posibles.

Atendiendo lo anterior necesitamos tener en cuenta la “**Importancia de la mentalidad exportadora**”, ya que esta es la única alternativa para poder implementar otras estrategias, porque si no estamos realmente convencidos de los alcances de nuestras empresas, no realizaremos nunca las metas trazadas.

Exportar implica conquistar, convencer y cumplir, tres aspectos difíciles de alcanzar por ello, aseguro que se requiere de una verdadera Mentalidad Exportadora, que permita ver al empresario y a las empresas los problemas y lo que es más importante el principal objetivo: generar negocios y no tan solo conquistar un reto o seguir un camino.

Hoy por hoy, las exportaciones son el camino con mayor viabilidad para poder crecer frente al proyecto ALCA. Cuando George Bush hablaba del Tratado de Libre Comercio (TLC) siempre se refería a que México contaba con una “fuerza laboral” altamente calificada, quizá se debería decir altamente calificable (46). Este debe ser uno de los factores que promueva las exportaciones, cabe mencionar que la fuerza por sí sola nos sigue convirtiendo en manufactureros, maquiladores. Sin duda, para el país es de gran relevancia tener una activa participación en las relaciones económicas internacionales, no obstante, gobierno, empresarios, instituciones de educación superior, debemos diseñar juntos un programa cuyo objetivo sea: Impulsar el desarrollo integral del país a través de la inversión en educación, ciencia, tecnología, investigación, capacitación, Aminorar el rezago en desequilibrio regional, grado de pobreza, salud, niveles de infraestructura, la reconstrucción de las cadenas productivas internas, prever riesgos y desafíos que representan para las empresas mexicanas los nuevos actores que se incorporan al marco de comercio multilateral, en el contexto de la globalización es preciso establecer nuevos instrumentos que impulsen la competitividad de la empresa mexicana.

Es decir la magnitud de las exportaciones mexicanas, cerca de las tres cuartas partes de las exportaciones de manufacturas realizadas por América Latina las efectúa México. 72.2% de las exportaciones totales latinoamericanas de manufacturas son hechas por México. Además, si bien hace veinte años un solo producto, el petróleo, representaba el 80% de nuestra exportaciones totales, en este momento el 90% de las exportaciones mexicanas son productos manufacturados. Las exportaciones han contribuido con la mitad de la generación del empleo en el país, y con el 50% del crecimiento del Producto Interno Bruto de México, además que las empresas exportadoras pagan entre un 40% y un 80% más que las empresas que se dedican a vender sus productos al mercado doméstico. (47)

(46) Reyes Díaz-Leal, Eduardo, Fomento a las Exportaciones, editorial Universidad en Asuntos Internacionales, México, 1999.

(47) www.economia-snci.gob.mx

Cabe destacar que el éxito exportador mexicano lo que ha hecho es atraer inversión extranjera directa. La inversión extranjera directa no solo es un complemento del ahorro nacional. La inversión extranjera directa es en este momento el instrumento a nivel mundial que más aporta tecnología. Es el principal vehículo para la transferencia de tecnología en el mundo. Esto, pues, lo que ha hecho es precisamente el lograr que México se haya convertido en uno de los principales exportadores mundiales de productos con Tecnología de punta, con tecnologías medias. De lejos, México es el principal exportador de este tipo de productos en América Latina.

Un elemento adicional es que si hace unos pocos años solamente tres regiones había; tres centros industriales en el país, el Distrito Federal, Nuevo León y Jalisco, en este momento cada vez más estados se incorporan en la producción y exportación manufacturera. Yucatán es un ejemplo claro de esto. En este momento Yucatán tiene por lo menos 200 empresas exportadoras de manufacturas y son crecientes exportadoras de manufacturas con el efecto multiplicador correspondiente sobre toda la región.

Debe señalarse, que, en gran medida, esto se ha logrado a través de los tratados de libre comercio que tenemos con 32 países en el mundo. Esto Tratados nos otorga diferentes elementos importantes. En primer lugar, nos otorgan acceso seguro a esos mercados con reglas claras y transparentes. En segundo lugar, facilitan a precios y calidades internacionales, el suministro de los insumos de bienes y servicios que los productores mexicanos requieren para ser internacionalmente competitivos. Y esto, a su vez, lo que ha determinado es que México pueda competir en los mercados internacionales de una manera ventajosa.

Debido a la experiencia tan positiva de México en sus tratados de libre comercio, la conclusión del ALCA constituiría un excelente medio para que nuestro país se consolide como uno de los principales exportadores a nivel mundial. Además de promover la diversificación de nuestros mercados para los productos mexicanos, también promovería la incorporación de un cada vez mayor número de pequeñas y medianas empresas a la actividad exportadora. Además, los productos mexicanos ampliarían el espectro, el abanico de los insumos, de sus insumos de bienes y servicios y de las tecnologías que pueden utilizar dentro de sus procesos productivos. Entonces, esto muestra que México, al haber una conclusión exitosa del proceso de negociación del ALCA, tendría beneficios importantes para sus economías. Señalando el objetivo fundamental del proceso ALCA, que es promover la prosperidad a través de la creciente integración económica y el libre comercio entre los países del hemisferio. El ALCA busca promover el desarrollo económico, el desarrollo social de los países del hemisferio.

Las negociaciones iniciaron en septiembre de 1998 y, a la fecha, sus comités, sus grupos de negociación, se ha reunido más de 150 veces. También se han llevado a cabo diez reuniones del Comité de Negociaciones comerciales, esto es a nivel de viceministros. Cabe destacar que las negociaciones del ALCA deberán concluir a más tardar en enero de 2005.

La integración económica en nuestro continente originará mas y mejores oportunidades de desarrollo económico para nuestras poblaciones, contribuyendo a generar mas empleos y empleos mejor remunerados, ya que el ALCA será la zona de libre comercio mas grande del mundo; ello buscará impulsar la integración regional donde los 34 países complementemos nuestros recursos, complementemos nuestras habilidades y nuestras competitividades. Lo anterior hará a la región más competitiva a nivel internacional. Para Brasil y para todo el MERCOSUR es importante el ALCA porque representa exportar más, ampliar las relaciones de comercio con Mexico, Estados Unidos, Canadá y con otras naciones, pues se necesitan mercados nuevos.

En términos generales, el MERCOSUR, buscará un consenso sobre la base de su propuesta, ya que una de las metas de este bloque comercial es tratar de completar esta negociación y lograr algo benéfico para todos los países, no perdieron de vista que el ALCA puede traer grandes posibilidades para el comercio y la industria de la región.

Es el momento de implementar estrategias de calidad, basados en cambios radicales , en las conciencias de todos nuestros industriales, a través de la **Mentalidad Exportadora** todos, incluyendo a aquellos empresarios ,que aun teniendo la capacidad ,nunca han pensado en exportar; debido a la falta de orientación, información, carácter y una mentalidad exportadora.

Por consiguiente, otros de los puntos que apoya radicalmente a la exportación es el área de libre comercio de las Americas **ALCA**, de antemano sabemos que es un tratado ventajoso para Estados Unidos y que en la actualidad México y Latinoamérica se han convertido en la única región del mundo donde Estados Unidos tiene un superávit comercial, somos el mercado que más rápidamente crece para las exportaciones estadounidenses (48).

Ante esta integración continental debemos dar prioridad a nuestras ventajas absolutas que México tiene, sus recursos naturales, clima, tierra, flora, fauna y minerales entre otros que inundan nuestro país, así como inversión tecnológica y programas que fomenten **La Mentalidad Exportadora** por parte del Estado.

Es importante destacar que la fortaleza de un país no se encuentra en el aumento del tamaño de su economía, sino en los pilares que sostienen su desarrollo interno para competir en el exterior. Por lo que las negociaciones internacionales de México no solo deben tener como objetivo aumentar la capacidad productiva industrial a través de la eficiencias, competitividad y productividad, sino que deben ser estrategias coadyuvantes para alcanzar y consolidar una duradera equidad con verdadera calidad de vida, con mentalidad exportadora que sea integral para todo el país.

(48) Domínguez, Guillermo, La Economía Mexicana: Hacia la Maquilación , Editorial. UNAM, facultad de Economía.

3.1. CONCEPTO DE MENTALIDAD EXPORTADORA

Mucho se ha hablado de la exportación, que es muy complicada, que se requiere de mucho talento, esfuerzo, disciplina y alta tecnología, mucho se ha dicho que los fracasos se encuentran en el mercado exterior, que todos se quieren aprovechar de nosotros, y que nos quieren comprar con pocas monedas lo que tanto esfuerzo se produce, también se ha dicho que dadas las circunstancias del país, mejor sería que cerrará la fábrica o el comercio, que arriesgarse a exportar, que es mejor mucho guardado que poco en riesgo. (49)

Para la mejor comprensión del concepto de **Mentalidad Exportadora** dividiré el análisis en una parte histórica y descriptiva, y otra parte en analítica y prescriptiva. La profundización sobre las raíces culturales de la mentalidad exportadora responde a una firme convicción de que en una época de cambio acelerado, a nivel global y nacional es importante entender que las exportaciones no obedecen a fenómenos financieros estáticos e inmutables, sino dinámicos y cambiantes y que sólo con Mentalidad exportadora responderemos ante nuevas situaciones y oportunidades. Hace diez años, hubiera sido muy difícil proporcionar información acerca del **concepto de mentalidad exportadora**, ahora, con la explosión de la información y de la informática, el reto es llegar hasta todas aquellas pequeñas y medianas empresas con potencial exportador que no ha sido explotado. (PyMES 2)

En los inicios del siglo XX, en los países latinoamericanos se esforzaban por consolidar los cimientos de un capitalismo autóctono.(50) En México se trataba de una economía fuertemente subdesarrollada, en la cual, la agricultura era por mucho la principal actividad económica. Las relaciones de producción eran tan tradicionales que algunos autores las han calificado de mercantiles, pero precapitalistas o con mayor precisión semifeudales.

En esas condiciones, los terratenientes y los campesinos constituían las clases fundamentales de este país. Sus economías estaban fuertemente ligadas al mercado mundial, a través de la exportación de productos agrícolas; estas actividades dieron origen a la burguesía llamada "compradora" que ocupaba el espacio de circulación mercantil. El sector exportador encontraba en las minas, gracias al crecimiento urbano, existían también pequeños capitales nacionales en la industria; orientados en forma exclusiva hacia el mercado nacional, estos últimos capitales constituyeron el fundamento de la burguesía nacional (51). La conquista del mercado interior demandaba la implementación de derechos de aduana y otros obstáculos al libre comercio con el fin de sustituir importaciones.

(49) <http://www.tecbe.mx/exporta.htm>, "problemática del Comercio Exterior".

(50) PyMES. Pequeñas y Medianas Empresas, José B. Pizarro PAM-INTA.

(51) Ver José Valenzuela Feijoo, *Critica del Modelo Neoliberal*, UNAM, Méx., 1991, pp. 115-119.

Estos eran los primeros indicios del concepto de la mentalidad exportadora traducidos a la necesidad de un país exportador de productos agroalimentarios, el problema no es solo la superación de la recesión, sino en la diversificación de su producción y de sus exportaciones. Como se observa el concepto de mentalidad exportadora se encontraba en etapa labraria, debido a la políticas desarrollistas en el país y los nuevos modelos de desarrollo "orientado hacia dentro" (52)

Actualmente el ajuste y las reformas estructurales , la desregulación económica y administrativa, la liberalización de los movimientos de capitales y mercancías con el exterior, la privatización de empresas públicas y la menor participación del Estado; son una clara muestra de un nuevo enfoque de otra forma de inserción de México a la economía mundial y el empresario mexicano deberá tener en cuenta que la mentalidad exportadora; es el primer paso para una cultura de la exportación y esta es vital, porque representa los beneficios que traen consigo las ventas al exterior del país. Por lo que la necesidad primordial dentro de cada empresa es generar el crecimiento propio a través de obtener la expansión a nuevos mercados. Las posibilidades de penetración son muy altas, así como los incentivos gubernamentales para hacerlo. (Punto 3.4)

La primera limitante que tenemos es nuestra propia mente al estar concientes de la importancia de un cambio hacia lo positivo, es que surge la necesidad de aplicar conocimientos que configuren integralmente nuestra empresa a las necesidades del mercado. El resultado será que adoptemos una nueva actitud de competencia, esto hace a la mentalidad exportadora.

Sin embargo, todos los recursos que pudiésemos tener a nuestro alcance no serán suficientes, sino contamos con una actitud decidida al cambio y al compromiso, que representa incursionar en los negocios internacionales, pues son los emprendedores y audaces los que genera crecimiento.

La Mentalidad Exportadora, es una actividad que requiere estar a la vanguardia para con ello obtener un constante crecimiento en los negocios y también un mercado consolidado; Por ello, el sector exportador representa un ejemplo de capacidad de cambio para los empresarios de Mexico. Lo es porque, independientemente del significativo incremento de nuestras exportaciones y de los demás resultados cuantitativos, así como de las expectativas derivadas de instrumentos como el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y Acuerdo comercial con la Unión Europea, el sector exportador mexicano ha logrado ubicarse a la vanguardia en cuanto a lograr un cambio radical en la mentalidad empresarial de nuestro país , lo anterior ha sido a través de la competitividad. Desde luego, hemos de reconocer que los beneficios de nuestra inserción comercial en el mundo no han logrado hacerse extensivos a la generalidad de las empresas mexicanas.

Conforme más avanzamos, más urgente aparece la necesidad de un esfuerzo extraordinario para lograr que la inercia de la globalización involucre a las pequeñas y medianas empresas y proyecte hacia ellas los beneficios del comercio internacional.

Considerando todo lo anterior, dicho los beneficios que se obtienen al exportar como: mayores y permanentes márgenes de ganancias, seguridad y constancia de ventas, actualización en los cambios mundiales, consolidación de la empresa, mayores ingresos; todos estos conceptos integran la Mentalidad Exportadora. (53)

(52) Prebisch, Raúl, "Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo", No. 198, abril-junio, 1993.

(53) Op. Cit. Pág. 15.

3.2. VENTAJAS DE LA EXPORTACIÓN ESTRATEGICA RESPECTO A LA EXPORTACIÓN TRADICIONAL EN MÉXICO

Se ha mencionado que en los países desarrollados, en general, el conjunto de las empresas exportan más de lo que importan y cada año obtienen superávit. Las divisas que generan las depositan o venden a los bancos y casas de cambio, con lo cual nutren el mercado de divisas. De este modo los gobiernos, las empresas y particulares que no exportan pueden acudir a tal mercado para comprar los dólares que requieren. En cambio, los países subdesarrollados – México incluido – padecen un antiguo, fuerte, persistente y creciente déficit comercial externo: las empresas compran más de lo que venden en el extranjero. Esto se debe a que, por una parte, en esos países las empresas son ineficientes e incompetitivas, carecen de vocación para el comercio internacional: fueron incubadas a la sombra del proteccionismo gubernamental (o desarrollo estabilizador, 1950-1976), orientadas al mercado interno y hoy sus productos son primitivos, anticuados, de baja calidad, caros, producto de tecnología deficiente y sobretodo, de muy bajo valor agregado, por ser de tipo primario: plátano, petróleo crudo, cobre, etc. En cambio compran locomotoras, aviones, computadoras.

Por consiguiente en los últimos 18 años México ha contado con un aparato productivo heterogéneo, vulnerable, deteriorado por la ruptura de las cadenas productivas y dependiente de las importaciones de bienes intermedios, por lo tanto las exportaciones se han convertido en la fuente de financiamiento más importante para la adquisición de insumos, ello ha traído que si México quiere exportar más, debe importar más, si se carece de las importaciones adecuadas una gran cantidad de bienes exportables dejaría de producirse. La dependencia de las importaciones de bienes intermedios ha crecido en los dos últimos años hasta en ochenta por ciento y por si fuera poco, el grado de dependencia comercial de nuestro país. (54)

Por otro lado, el déficit comercial de los países subdesarrollados se debe a la sobrevaluación de su moneda ocasionada por la intervención de la administración pública, lo cual genera subsidio para las importaciones cuando es más barato comprar en el exterior que producir, al tiempo que frena las exportaciones al encarecer los productos en el mercado internacional, fuertemente competitivo. Si el mercado de divisas fuere alimentado únicamente con dólares obtenidos por exportaciones, la balanza comercial tendería forzosamente al equilibrio, puesto que en caso de presentarse déficit la divisa escasea, encarece y, de manera automática, frena compras y estimula ventas al exterior.

Durante la época del desarrollo estabilizador, del “milagro mexicano”, la administración pública acudió a la deuda externa para alimentar el mercado de divisas y mantener una paridad artificial, en tanto que la magnitud del déficit comercial que propició.

(54) García Castillo y Cruz, Rafael. “Consecuencias de no exportar, efectos estructurales en el Estado y las empresas”, *Gestión y Estrategia*, No. 14, julio-diciembre 1998, UAM, p.4

Cuando se examina esa época la tasa de crecimiento del PIB – siete por ciento promedio –, puede creerse que se vivió bajo la estrategia correcta. Sin embargo, el progreso alcanzado fue un espejismo creado con dinero prestado, el cual quedó al descubierto con una crisis. El problema se consolidó cuando al llegar el momento de pagar se acudió a nuevos préstamos sin corregir de raíz el problema: proteccionismo y el déficit comercial externo. Diversos autores plantean que el proteccionismo a las empresas debió abandonarse desde los años sesenta.

En México, empresarios, administradores y ciudadanos, no están conscientes de su responsabilidad de contribuir a la generación de divisas puesto que no tienen ni han tenido el apremio de conseguirlas en el exterior por sí mismos. Tal inconsciencia se engendra en el proteccionismo que durante 50 años el partido de Estado ha prodigado a las empresas. De ahí la aberración de que empresarios y administradores consideren que el gobierno tiene la responsabilidad de proveer divisas para las operaciones de las empresas, para los negocios privados, así sea endeudando a la Nación.

Pagar las importaciones con deuda y los intereses con más deuda e inversión extranjera durante 50 años ha creado una enorme falla estructural: empresas incapaces de exportar y un Estado forzado a proveer divisas, en tal magnitud que no parece posible impedir las devaluaciones, cada vez más drásticas y frecuentes, por más esfuerzos exportadores que hagamos.

Pese a todo, el superávit exportador no ha sido suficiente para fortalecer la moneda nacional y evitar nuevas devaluaciones, puesto que tal superávit se ha empleado, de manera insuficiente, en pago de intereses y dividendos: el peso se ha devaluado 200 por ciento.

La política económica, se orienta a resolver el problema de corto y mediano plazo mediante la obtención de créditos. El futuro bajo ese modelo se presenta como mayor dependencia del crédito y la inversión externa, más devaluaciones y más obligatoriedad de exportar para pagar. El superávit que se obtenga no será para crecimiento y desarrollo, sino para sobrevivir y cumplir obligaciones.

Desde luego, el solo superávit comercial no corregirá los atroces desequilibrios del país, sin embargo, es claro que de no resolver la grave debilidad exportadora del aparato productivo ni la política económica que la propicia, lejos de progresar el país se hundirá aún más en la deuda, la devaluación, la dependencia externa y sus consecuencias.

Ante ese panorama es definitivo que las empresas no exportadoras, la población y la administración enfrentarán turbulencias económicas mayores en los próximos años: despidos masivos, cierre de empresas, escasez, inflación, desempleo, aumento de la delincuencia, rebelión social.

La competencia internacional, la cual se encuentra ya en territorio nacional, precipita el proceso, pero el detonador determinante son las devaluaciones que con cada administración tienden a hacerse más drásticas y frecuentes, propician el cierre de numerosas empresas no exportadores, tal como se observó en 1995.

Por otra parte, la principal recompensa de la exportación tradicional es que ha traído consigo un incremento en la prosperidad, al permitir a las naciones especializarse en la producción de los bienes y servicios, en cuya elaboración son relativamente eficientes. La eficiencia relativa de un país en la producción de un producto en particular puede describirse en términos de los volúmenes de otros productos alternativos que podrían elaborarse con los mismos insumos. Cuando se consideran de esta manera, las eficiencias relativas se describen como **Ventajas comparativas**. Todas las naciones pueden beneficiarse y se benefician simultáneamente de la explotación de sus ventajas comparativas, así como de una posición a mayor escala y de una variedad más amplia de productos posibles. Es importante señalar que los beneficios que se obtienen a partir de la explotación de las ventajas comparativas no son diferentes de las ventajas que provienen de la especialización dentro de un país. Porter considera que la principal meta económica de una nación es crear un nivel de vida elevado y creciente para sus ciudadanos. La capacidad de hacerlo no depende de la nación amorfa de <<competitividad>>, sino de la <<productividad>> con que se emplean los recursos (capital y trabajo) de la nación, señalando que << la productividad es el primer determinante a largo plazo del nivel de vida de una nación>>.

En los últimos años, se ha reconocido de una manera cada vez más abierta que se puede obtener mayores beneficios a partir de una exportación estratégica que a partir de las ventajas basadas en las eficiencias en la producción. Esto no puede explicar distintos patrones de éxito, como el crecimiento de Hong Kong con recursos limitados versus el lento avance de la Argentina, a pesar de la gran abundancia de recursos y ventajas naturales. Del mismo modo, las ventajas comparativas, no explican la razón por la cual algunas regiones dentro de un país (por ejemplo, la región del norte de Italia) crece más rápido que otras regiones dentro del mismo país, o la razón por la cual algunas partes de las industrias se expanden mientras que otras se contraen.

Ciertos factores dinámicos, más que las capacidades estáticas de la producción, desempeñan un papel vital en el éxito del comercio internacional, principalmente al ofrecer a los países **Ventajas competitivas**. (55) En particular, los países son normalmente exitosos en los productos para los cuales existen compradores dinámicos y altamente exigentes a nivel nacional.

Por ejemplo, el éxito de los franceses en el vino y en el queso, el éxito de los Alemanes en la cerveza y en automóviles de alta ingeniería, el éxito de los ingleses en las galletas, el éxito de los Italianos en la moda y el éxito de los estadounidenses en el entretenimiento, se deben en parte en la presencia de consumidores en los respectivos países cuyas preferencias son tan completas que han obligado a las empresas a elaborar productos de primera clase. Después de lograr el éxito a nivel nacional estas empresas han sido capaces de triunfar en el extranjero.

(55) Porter E, Michael, The competitive Advantage of Nations, Harvard University Press, Cambridge, 1989, p. 156.

En suma el desarrollo de las empresas en los terrenos tecnológicos e industrial no dependen como indican los teóricos clásicos de las ventajas corporativas, sino de las políticas que intencionalmente busquen generar ventajas competitivas en los sectores claves, ello a través de la promoción a una mayor especialización, adiestramiento y educación de los trabajadores, así como incrementando los niveles de inversión en investigación y en infraestructura.(56)

La velocidad de la integración de nuestro país a la economía internacional es tal que no hay tiempo para esperar que las empresas existentes lleguen a ser exportadoras; lo probable es que desaparezcan y sean absorbidas por corporaciones transnacionales activas en el comercio internacional; los empresarios mexicanos comenzaran como “socios” pero terminarán como empleados de administradores extranjeros.

Los sistemas educativo, jurídico y político podrían reaccionar con la habitual demora, peor de no actuar decidida y eficientemente la población seguirá prefiriendo los productos de importación, las mayorías tendrán cada vez menos acceso a productos que redunden realmente en la elevación de su nivel de vida, seguirán consumiendo productos extranjeros chatarra, en suma, enajenando y posponiendo su progreso, y los trabajadores no contribuirán a producir con las características necesarias de calidad y productividad para la exportación. Los profesionales no capacitados en la competencia comercial internacional serán desplazados y subordinados por extranjeros y por quienes se capaciten en este campo. Lo expresado es una tendencia, lamentable pero muy clara, respecto la vida empresarial de nuestro país.

México es un país grande, ha vencido muchísimos obstáculos y ha progresado a pesar de muchísimos problemas, pero no podemos mantener un ritmo creciente si no nos damos cuenta de las obligaciones que tenemos como personas, obligaciones que nacen del compromiso de ser más competitivos, mejor dicho, de ser completamente competitivos a nivel internacional. Estamos en el momento justo y correcto para innovar y desarrollar nuestro futuro, nos debemos decidir a mejorar a través de la formación, educación, tecnificación, pero sobre todo debemos aportar lo que tenemos de sobra, creatividad y una capacidad natural para reaccionar ante vicisitudes. Nadie más que nosotros lo podemos hacer.

(56) www.lasindustriasculturaleslatinoamericanasentiemposdeglobalizacion.htm

Esto es lo que significa la competitividad internacional, concepto subjetivo que se mide con la satisfacción del “cliente” y con nuestra permanencia ante él. La satisfacción del cliente se logra:

- Haciendo las cosas con mucha mayor rapidez, sin perder exactitud;
- Haciendo más útiles nuestras actividades diarias;
- Desarrollando procesos ligeros pero integrales;
- Trabajando en equipo, con resultados más duraderos y evitando las soluciones del día (bomberazos);
- Evitando todo paradigma que nos detenga en nuestro crecimiento. El México de hoy es distinto al de hace 10 años, lo que no podíamos hacer en ese entonces NO SIGNIFICA que no lo podamos hacer hoy o mañana;
- Manteniendo un equilibrio entre la mejora continua y discontinua, así como entre la eficiencia y eficacia;
- Reconociendo las necesidades cambiantes, volubles y novedosas del mercado; y
- Evaluando constantemente nuestra competencia global, identificando nuestras fuerzas y debilidades y determinando las estrategias que nos permitan mantenernos a la vanguardia en este importante concepto de la vida.(57)

(57) Op. Cit. Pág. 105.

3.3. IMPORTANCIA DE LA MENTALIDAD EXPORTADORA EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN MÉXICO

Desde hace algunos años se viene experimentando cambios radicales en el mundo: uno de los más importantes es que ha pasado de un mundo dividido en dos bloques, a la hegemonía de los sistemas de economía de mercado.

En estos momentos aparecen numerosos y grandes problemas, se dice que hoy vivimos en un mercado de globalización, de regionalización de la competitividad, de alianzas estratégicas, de alguna manera de asignación de segmentos específicos en la producción condicionada y asignada a diferentes países, y que probablemente esto lleve para quedarse y estamos en el principio de lo que se ha dicho desde hace cien años: la concurrencia de todos los países en un esquema común. El fenómeno de globalización y el fenómeno de acuerdos bilaterales y multilaterales todavía se van a enfrentar con algunos frenos, no estamos todavía en la consolidación de un mundo globalizado estructurado en donde todos los países tienen su espacio en equilibrio. Es posible que a los países desarrollados los acuerdos de libre comercio no les estén resultando tan bien como pensaron y tengan que volver a un neoproteccionismo y a selectividades que puedan afectar a países como el nuestro, en vías de desarrollo, y estos últimos tendrán que encontrar estrategias especiales para no perder los logros alcanzados, cambiar su mentalidad exportadora.

No es posible que se continúe endeudando al país para que las empresas continúen funcionando con estándares tan bajos en calidad y competitividad, el gobierno y las empresas no son los principales actores económicos, los principales afectados son los trabajadores. La mentalidad del empresario mexicano se ha desarrollado en unas condiciones económicas, sociales, políticas e ideológicas que han cambiado profundamente en los últimos años. Actualmente el empresario mexicano debe hacer las transformaciones que el mismo ha provocado dentro de sus expectativas económicas y en segundo lugar, asimilación del impacto que las nuevas tecnologías en todos los órdenes de la vida colectiva.

No podemos decir, aunque se pudiera, que sería sano que México, solo se dedicará a la exportación y se negará a la importación de otros productos; después de todo, no seríamos capaces de producir todo lo que el mercado doméstico necesitará, ningún país lo ha logrado y técnicamente imposible, pero además, la falta de competencia de otros proveedores, no nos hubiera permitido ser más competitivos.

Durante el tiempo que permanecemos "cerrados" a la entrada de productos del extranjero, el nivel de competitividad nacional no se mejoró y mantuvimos un nivel de calidad, precios y variedad de productos y servicios muy mediocre, ya que al no tener con quién competir, no teníamos a quién superar. Por eso podemos afirmar que la apertura, genera competencia la cual nos presiona para ser más competitivos, fórmula que se traduce en mejores condiciones de vida para todos.

Las compañías forzaban a que la gente hablará e intercambiará puntos de vista y platicaran y México como economía cerrada no participó en esas discusiones mundiales, simplemente se excluyó, México tomó otro camino. Ahora tienen que estar en el tipo de conversación del mercado mundial para poder competir, porque una vez que se entra a ésta, el conocimiento se desarrolla y evoluciona. Las pequeñas firmas no entraron a esas conversaciones por diferentes motivos.

Debemos recordar que nuestro país se ha caracterizado por contar con pequeñas y micro empresas; con menos de 15 trabajadores en sus plantas, incluyendo dueños y sus esposas, su fortaleza era reducida, pero ante la gama de mercados internacionales y ante la necesidad de atenderlos, hemos vivido una transición que nos llevo a la integración de esfuerzos, que parecían poco viable dada la idiosincrasia de las empresas mexicanas. Estas oportunidades no sólo existen en nuestras mentes, sino también fueron vistas por aquellos capitales, buscadores de oportunidades, los inversionistas. Ellos, quienes quiera que sean, han visto las oportunidades que México, como país, al grado tal que nos hemos convertido en el primer país latinoamericano receptor de inversión extranjera directa (IED) y uno de los 10 a nivel mundial, lo que se ha traducido en la principal fuente generadora de empleos en los últimos años.

Desde 1994 y hasta el año 2000, la exportación ha generado más del 70% (1.7 millones) de empleos, cifra sin precedentes que le ha dado un giro muy sofisticado a la evolución de nuestra economía y ha permitido depender de otros grupos macroeconómicos distintos al petróleo. Hoy nuestra economía depende fuertemente (valga la expresión) de las exportaciones de manufacturas, que siguen un crecimiento sorprendente y que nos distingue, por mucho, del resto de los países.(58)

Las exportaciones mexicanas son un excelente ejemplo de los beneficios de la apertura y competencia, por una parte se nota la influencia de la inversión extranjera directa que, además, nos abre las posibilidades para buscar, encontrar y recibir tecnología y de la capacidad de nuestra industria y comercio para recibir, soportar, madurar y superar a la competencia que, estando en otros países, nos marca una presión muy significativa para superarnos o morir; evidentemente, México, como industria y comercio prefirió enfrentar y utilizar a la competencia y apertura que ser "derrotados", lo mismo le ha sucedido a la macroeconomía nacional, estamos enfrentando a la apertura y a la competencia que se trae aparejada, por ello debemos dejarnos de quejar de ella, y ponernos a trabajar con competitividad.

Indudablemente las exportaciones mexicanas representan la evolución de nuestra industria y comercio ante la apertura, evolución que ha tenido en forma muy positiva y que nos demuestra que la competencia internacional ha servido para mejorar los niveles de competitividad en términos generales.

(58) <http://www.veneno.com720017v-54/varg-54.html>

En este sentido, México registró el más alto índice de crecimiento en 1999 a nivel mundial, según la OMC, exportaciones encabezadas por la industria automotriz textil y confección farmoquímica, entre otras. El lugar número 34, lejos de desalentarnos, nos genera una oportunidad de trabajo, de maduración y de objetivos. Quizás sea que no todos los mexicanos hemos logrado ser más competitivos quizás sea que no todas las empresas han entendido la señal o quizá sea que las exportaciones del país aún se encuentran concentradas en pocas empresas. (59)

Hoy hay que incluir a esas pequeñas firmas en la conversación mundial, es lo que Italia realmente hizo bien, exitosamente, ellos las metieron a dos conversaciones: primero que estaban comunicándose entre ellos y segunda que estaban platicando en los mercados mundiales. Lo que México necesita es hacer que estas firmas examinen y revisen lo que están haciendo en sus operaciones, producciones y hacerlo unas con otras. El gobierno local puede ser el líder de la conversación, eso es lo que están haciendo en Italia.

Pero además, el empresario deberá cotejarse con los grandes problemas que afecten la permanencia de la empresa nacional, así mismo deberá mantener un sano equilibrio en el mercado interno como el exterior. Además afrontar el problema de la convivencia en un mundo poblado de empresas grandes y pequeñas que buscan el mismo objetivo: Competir más y mejor.

Las empresas estarán obligadas a redoblar sus acciones de exportación o de integración al aparato exportador y disminuir importaciones mediante la sustitución de las mismas por productos nacionales. Así mismo es necesario legislar y fomentar la creación de nuevas empresas orientadas a la exportación, tal como en los países donde la administración actúa con una mínima racionalidad (la consigna exportar o morir) se requiere entonces crear nuevas empresas orientadas a la alta competitividad en el mercado internacional. Las instituciones educativas deben reformar los programas de estudio más de acuerdo a las necesidades nacionales (con un mejor porcentaje del PIB) (60).

Las divisas de las industrias deberán favorecer las exportaciones, el control y el equilibrio financiero externo; la empresa exportadora diversifica riesgos, experimenta en el mercado internacional las variaciones de gustos de los consumidores y las novedades de los productos de la competencia, aprendiendo en el comercio internacional los sistemas y formas más recientes para vender y ampliar ventas, productos y obtener una serie de ventajas que van desde posibles fuentes de financiamiento externo y una mejor imagen en el mercado nacional. La finalidad de la exportación es asegurar el continuo crecimiento de la empresa que vende en otros países.

La principal oportunidad que tienen las empresas y los pueblos con la globalización es que pueden elegir a sus aliados, para realizar alianzas estratégicas. México, Centroamérica, los países andinos y el MERCOSUR tienen mucho para dialogar en común para poder hacer frente a este proceso de internacionalización.

Para que exista la economía de mercados hay tres condiciones básicas: el mercado de capitales, debe haber transparencia en la información de las empresas, en segundo lugar debe haber leyes antimonopólicas y capacidad fiscalizadora, y en tercer lugar tiene que haber leyes de defensa para los consumidores.

(59) Op. Cit. Pág. 73

(60) <http://www.aaapn.org/aaaboletin/1998/html>.

En América Latina entre el 95 y 97% de las empresas reconocidas son pequeñas y medianas, contribuyen del 60 al 80% del empleo y del 30 al 50 % del PIB. En Japón tienen seis millones y medio de empresas pequeñas y medianas, en Europa el 655 son pequeñas y medianas. (61).

Hace no más de tres años en América Latina hablar de pequeñas y mediana empresa era algo casi marginal. La pequeña y mediana empresa constituye la base del tejido social en América Latina. El escenario comercial de América Latina esta cambiando significativamente debido a presencia de varias megafuerzas. La primera es la privatización. Durante los últimos 5 años, la privatización ha reducido el papel del Estado en una serie de países latinoamericanos, como Brasil, Argentina, Mexico, Perú y Chile. En todos esos países el estado está adoptando un papel regulador en lugar de propietario; la Segunda fuerza principal es la liberalización comercial y la integración de la región sería la tercera fuerza importante, el MERCOSUR se está convirtiendo en una realidad.

Las compañías también están mirando más allá de sus propias fronteras y están adoptando una perspectiva más regional de sus mercados. Todas estas fuerzas están cambiando la forma de operación de las empresas Latinoamericanas. El concepto de "ventaja competitiva" tradicional que fue heredado del modelo de sustitución de importaciones está dando lugar a las estrategias de "ventajas competitivas" en que el país de origen juega un papel menos importante. Existen actualmente alrededor de 70 compañías en Perú, Venezuela, Mexico, Argentina, Chile, Colombia y Brasil que son realmente multinacionales. Este es uno de los signos más importantes de vitalidad de las economías latinoamericanas.

En México las pequeñas y medianas empresas están cada vez más en boca de todos, pero no están de la mano de nadie, son objeto pero no sujeto del modelo económico, esto a pesar de ser el gran productor y distribuidor de riqueza. México ha desaprovechado los beneficios que trae el tratado de libre comercio con América del Norte, pues solo ve a los estadounidenses como mercado potencial, cuando Canadá es una oportunidad de negocio mas estable, estamos desaprovechando nuestra relación con Canadá cuando ésta en mejores condiciones económicas y ni que decir de los países de Sudamérica, cabe mencionar aquí que con la depreciación del dólar respecto del euro convierte a México en una nación más competitiva en bienes de capital.

Las alianzas estratégicas tendrán que darse entre sectores, regiones o municipios con sectores, regiones o municipios de otros países que tienen algo en común; la nueva ola de integración en América Latina será impulsada por una mejor infraestructura en lugar de la reducción de aranceles; no hay mucho más espacio para bajar los aranceles dentro de la región, los gobiernos deberán hacer lo contrario y proporcionar incentivos para aquellos que se expanden hacia el extranjero.

(61) <http://www.jalisco.gob.mx/eventos/simposium/ctempresariales.html>.

Actualmente, el flujo de capital ya no está prohibido pero todavía no existen incentivos; una forma de estimular las exportaciones es facilitando la expansión de las compañías locales hacia el extranjero, ellas exportarán productos no terminados para ser armados en otro lugar, estimulando así las exportaciones; de ahí la importancia del proyecto de Libre Comercio de las Américas.

Esta escasa participación que tiene la empresa pequeña y mediana en el desarrollo tecnológico también se muestra en la concentración de las exportaciones, ya que la carencia tecnológica es un factor que obstaculiza la falta de internacionalización de la pequeña y mediana, puesto que de la amplia magnitud de la PYME en el país, únicamente 34,700.00 exportan y contribuyen sólo con el 67 % del total de exportaciones. (62)

De la misma manera, la creciente economía informal (8,000 que lo hacen de manera inconsciente), está llevando a una carga fiscal, pésimamente distribuida y es contraria a la competitividad. En la parte formal tiene costos sumamente elevados, que impiden que las empresas sean mucho más competitivas.

Existe capacidad y creatividad de los empresarios mexicanos, pero no la han dejado que se desarrolle y debe ser con educación, con capacitación, con estado de derecho y con la penetración de mercados, de lo contrario no van a salir adelante.

Para mantenerse en un marco globalizado y de alta presión competitiva se requiere cambiar la visión, cambiar esa mentalidad exportadora por una más ardua y segura. Tiene que haber un equilibrio entre las aportaciones de lo que yo doy como empresario y de lo que la empresa me da.

En las pequeñas la más calificada función directiva tiende a coincidir con la figura empresarial de los miembros de la misma familia, de modo, en primer término, deberá prestarse atención preferente a la formación de los mismos empresarios, de sus herederos, así como a la de los jóvenes y de las mujeres que deseen convertirse en empresarios.

Estos pequeños (y hasta lógicos) ejemplos son productos de la era de los cambios vertiginosos que vivimos en nuestros días, la capacitación constante es la forma de garantizar la sobrevivencia ante ellos y, provocan una verdadera revolución orientada hacia una mentalidad exportadora.

(62) <http://www.anierm.org.mx>

Solo reconociendo la inercia de los negocios nos podremos incorporar a ellos, esto se logra con una mentalidad exportadora integral de un nivel internacional. En México se tiene que hacer un proyecto de largo plazo, una política que apoye mas allá de periodos gubernamentales, conjuntando voluntades, acciones, inercias y capacidades del sector empresarial, de la estructura gubernamental y de la sociedad en general.

Decidirse a cambiar no es fácil pero bajo las circunstancias que nos toca vivir, tampoco nos deja demasiadas opciones. Escoger iniciar una aventura en el terreno de la formación y la capacitación será, sin duda alguna, una decisión que nos reportará enormes beneficios en el futuro no tan lejano. (63)

(63) Bianchi, Patricio y Lee M. Miller, Innovación y Territorio. Políticas para las pequeñas y medianas Empresas, México, Editorial Jus/Centro Lindavista, 1999, p.258.

3.4-MENTALIDAD EXPORTADORA E INCENTIVOS GUBERNAMENTALES A LA EXPORTACIÓN EN MÉXICO

México ha incursionado satisfactoriamente en el mercado internacional gracias a su cada vez mayor nivel de competitividad, para lograr este nivel, la mentalidad exportadora y los incentivos gubernamentales van de la mano. El alcanzar ser competitivos, no solo depende de una mentalidad exportadora sino también del aprovechamiento de los incentivos gubernamentales a la exportación.

Acorde con lo anterior, el gobierno mexicano ha puesto especial Interés en desarrollar una industria más competitiva y dinámica, para fortalecer los vínculos entre el mercado interno y el externo, permitiendo con ello el desarrollo de cadenas productivas.

Para el logro de ese objetivo, resulta indispensable que la planta productiva nacional tenga acceso a los mejores insumos y maquinaria a nivel mundial, a precios competitivos; es decir el diseño de las políticas públicas debe responder al entorno globalizado y facilitar que las empresas puedan acceder a nuevos mercados, desarrollar y adoptar nuevas tecnologías y sistemas de organización que las hagan mas productivas, de manera que puedan enfrentar en mejores condiciones la competencia en los mercados nacionales e internacionales.

Las autoridades y empresarios tenemos que desarrollar programas y definir reglas que no pongan a empresa alguna, independientemente de su tamaño y sector, en condiciones de desventaja, tanto en el ámbito interno como en el mundial.

Consciente de la necesidad de apoyar la vinculación entre los diversos eslabones de las cadenas productivas, la Secretaría de Economía, conjuntamente con otras dependencias del Gobierno Federal, ha instrumentado diversos apoyos destinados a fortalecer y desarrollar el ramo productivo del país, entre los que destacan:

“Pitex (Programa de importación Temporal para producir artículos de exportación): y Draw back, que se refiere a la devolución de impuestos de importación de las mercancías importadas definitivamente e incorporadas a artículos posteriormente exportados. Actualmente, 8,000.00 empresas en nuestro país ya gozan de beneficios que otorgan los programas de Pitex y Maquiladora. Así mismo, con la finalidad de abrir canales de comercialización y orientar eficientemente la oferta, se implementaron esquemas que fortalecieron la competitividad de las empresas exportadoras en el mercado internacional incluyendo a las pequeñas y medianas.

“Ecex (Empresas de Comercio Exterior)”; actualmente existen 3,200.00 empresas operando al amparo de este programa.

“FEMEX (Ferias Mexicanas de Exportación).

Otro concepto de singular importancia para apoyar la competitividad en el exterior, es el apoyo para disminuir los costos administrativos, por lo que se crearon mecanismos de concertación de acciones a favor de la exportación, lo que permite la eliminación de obstáculos administrativos la simplificación de trámites. Con este propósito, el gobierno federal estableció el esquema:

“Altex(Empresas Altamente Exportadoras)”

Posteriormente, y con objeto de otorgar a la comunidad exportadora los mecanismos necesarios para mantener su competitividad en el mercado, la Secretaría estableció los programas:

“Pronex (Programa de proveedores nacionales de exportación)” Con objeto de permitir al proveedor nacional de la industria manufacturera de exportación, las mismas condiciones de competencia que al proveedor en el extranjero.

“Prosec (Programa de Promoción Sectorial)” Establecido para productores que abastecen tanto el mercado interno como externo, con objeto de reducir el impacto de la entrada en vigor del artículo 303 del tratado de libre Comercio de América del Norte.

Lamentablemente las empresas mexicanas tienen que recurrir a organismos internacionales para construir relaciones comerciales, oportunidades de inversión y acceder a nuevas tecnologías; Debido a que los servicios que ofrecen Nafin (Nacional Financiera) y el Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomext) son muy deficientes, a pesar de que cobran una cuota a las empresas que los usan. Los empresarios mexicanos, requieren información en materia de financiamiento, modernización tecnológica y oportunidades de negocio en otros países, para poder despegar con capacitación sólida.

Durante el proceso de globalización, se hizo necesario proteger al mercado nacional, ya que la competencia internacional no esta solo fuera del país, sino que con la apertura, está también interactuando dentro del mercado interno. En este contexto, las preferencias que otorga México a los diferentes países con los que ha firmado tratados comerciales deben ser apropiadamente aplicadas, asegurándose que éstos a su vez, aplicaran de manera correcta las preferencias otorgadas a nuestro país.

Los programas de fomento a las exportaciones y los instrumentos de regulación a las importaciones y exportaciones son administrados por la Dirección General de Servicios al Comercio Exterior, la cual concentra mas del 60% del total de tramites que tienen registrados la Secretaría de Economía, otorgando servicios a empresas que en su conjunto realizan el 90% de las exportaciones manufactureras del país. (64)

(64) Comercio Exterior, www.economia.gob.mx/?p=718

Hay que reconocer que México ha incrementado la exportación; que si bien en un principio la venta de productos al extranjero estaba basada en el precio, ahora el factor más importante es la calidad de las mercancías, de ahí la importancia de ofrecer más apoyos a las pequeñas y medianas empresas.

La diversificación en la exportación ha permitido que no solo se venda petróleo y derivadas, sin embargo, lo ideal es enviar al exterior productos terminados y no solo la materia prima, a fin de generar más empleos en el país.

Es necesario apoyar a las pequeñas y medianas empresas con más facilidades, para integrarse a los incentivos gubernamentales, es decir, apoyar a los grupos productivos de escasos recursos económicos que no son sujetos de crédito en la banca comercial, a fin de mantener la competitividad de los productos nacionales en el extranjero y propiciar con esto tener una mentalidad exportadora.

Lo anterior, debido a que en el contexto internacional, México, ocupa el noveno lugar en la economía del mundo; en los flujos de comercio se ubica en el séptimo como exportador de mercancías y como importador, mientras que en la región latinoamericana es la primera nación exportadora y el segundo socio comercial de Estados Unidos.

En el 2001, la exportación nacional disminuyó por los problemas económicos de los mercados compradores, de ahí la labor de implementar más y mejores programas o incentivos para la exportación; que sean accesibles para las pequeñas y medianas empresas, debido a que las empresas ya no tienen a su competencia más severa más allá de sus fronteras, están tal vez a la vuelta de la esquina o pero aún, en frente, cruzando la acera. Es esa la tendencia que está creando la globalización de los mercados, los tratados comerciales y la apertura de fronteras al comercio exterior.

Es precisamente esa apertura y la promoción que los gobiernos han hecho para "atraer" inversiones extranjeras lo que ha ocasionado que el mercado interno sea insuficiente para cualquier empresa. Vender en el propio país de origen ya no es por completo rentable y hay que salir a vender a otros países, tener mentalidad exportadora.

Independiente que el mercado está en condiciones difíciles; Las empresas mexicanas para lograr un despegue real, deben de profundizar más en el conocimiento del comercio exterior, ver que productos tenemos, que posibilidades tenemos en el exterior, con quién estamos compitiendo, tener capacitación y participación en el exterior.

Uno de los apoyos claves que ofrece Bancomext, que agrupa la mayoría de los servicios que requiere una empresa exportadora, es su papel de banca de segundo piso para promover financiamiento a empresas exportadoras, este apoyo no lo concede a tasa subsidiadas, que la institución está impedida de dar, pero si preferenciales, que son más bajas que las que comúnmente se ofrece en el país

De ahí que el gobierno mexicano ha manifestado su intención de combatir la competencia desleal de los productos importados, tal como lo demostró con la imposición de elevados derechos compensatorios a algunos productos de China. Además, la nueva ley de Comercio Exterior le da amplia facultad para hacerlo, sin embargo los empresarios estiman que estas medidas son insuficientes para protegernos de la competencia de los productos de contrabando. Las empresas consideran que las tasas de interés elevadas; producto de la política de estabilización, dificultan el proceso de transformación que les permitirá ser más competitivas.

Con todo lo anterior solo un 80% del total de las empresas del país con capacidad exportadora utilizan o (sacan provecho) de estos incentivos gubernamentales. Hasta el 2002, según Bancomext, las exportaciones fuertes se concentran en 2,000 empresas exportadoras, de las cuales 500 son pequeñas y medianas; sin embargo, hay otras 8,000 que lo hacen de manera inconsistente.

La meta del gobierno federal es apoyar a 400 más en el 2003, para la cual se destinó 6.5 millones de dólares. (65) Finalmente, hay una enorme queja de los empresarios de las pequeñas y medianas empresas, que casi abren ellos sus propios mercados. Por consiguiente se conjunta varios factores que convergen en un círculo vicioso, hay una falta de Mentalidad Exportadora en la comunidad productiva mexicana y que los empresarios mexicanos no han descubierto las posibilidades que tienen para llegar a los mercados internacionales.

En cuanto al papel específico de los incentivos gubernamentales; el número de empresas exportadoras se ha incrementado en más de 405 durante los últimos dos años, el 80% de las exportaciones de manufacturas son realizadas por un número reducido de empresas (aproximadamente el 2.7% del total de empresas exportadoras). Por ello, actualmente se trabaja no solo en incrementar el número de empresas exportadoras, sino también en aumentar el volumen de exportación de aquellas que ya participan en lo flujos de comercio hacia el exterior.

Una proporción significativa de las importaciones de bienes intermedios y de capital son realizadas por empresas exportadoras, por lo que una de las principales áreas de oportunidad consiste en promover una mayor integración de la cadena productiva de exportación que permita incrementar gradualmente el contenido nacional de los productos de exportación.

(60) www.elasesor.com.mx

Evidentemente tenemos mucho que hacer, iniciando con la mentalidad y terminando con los incentivos gubernamentales. Necesitamos fomentar nuestra Mentalidad Exportadora, con mayor flexibilidad y versatilidad, utilizando la creatividad e innovación como instrumentos y los avances que se producen en el manejo de la información, para ser mentalmente exportadores, debemos vivir con ingredientes permanentes:

- 1) Calidad y Conocimiento
- 2) Capacitación constante y permanente
- 3) Comunicación integral; de lo anterior se deriva

- 1) Innovación y precisión
- 2) Tecnología y sistematización
- 3) Servicio Integral
- 4) Diseño de nuevos productos y servicios
- 5) Conocimiento del mercado y de la competencia
- 6) Mantener la presencia en el mercado. (66)

Esto nos puede hacer notar que se requiere de un nivel de preparación cada vez más elevado, quizás la piedra angular esté en la educación y profesionalismo, base fundamental de la Mentalidad Exportadora, concepto que va más allá de la competitividad aunque esta forma parte inherente de la mentalidad exportadora, más bien está orientada al progreso continuo y relacionado directamente con la evolución y madurez de las empresas, de los gobiernos y de las personas, evolución que se fortalece a través del tiempo, con la experiencia y la capacidad de organización de éstas.

La Mentalidad Exportadora se da como consecuencia casi natural de un esfuerzo constante y consciente como un proceso evolutivo de una forma de vida del cual todos nos debemos beneficiar. Hoy, los empresarios de México saben que la única herramienta para el desarrollo de las empresas y de nuestro país es la competitividad; conforme más avanzamos, más urgente aparece la necesidad de un esfuerzo extraordinario para lograr que la inercia de la globalización involucre a las pequeñas y medianas empresas y proyecte hacia ellas los beneficios del comercio internacional.

(66) <http://mx.news.yahoo.com>

CONCLUSIONES

El Modelo de desarrollo que se utilizó durante las pasadas 4 décadas le permitió crecer a tasas anuales promedio de 6% generando con ello un flujo de riqueza y crecimiento que ubicaba al país en un nivel relevante en el entorno internacional.

No obstante, este modelo empezó a mostrar signos de agotamiento y debilidad a principios de los años 80'S; esto básicamente fue el resultado del papel que el estado desempeñaba como propietario y regulador de la actividad económica, lo cual se tradujo en un importante déficit en las finanzas públicas.

Por otra parte, en materia de Política Comercial Externa se siguió una estrategia proteccionista y con un sesgo antiexportador. Esta situación generó paulatinamente un desequilibrio en la cuenta corriente de la balanza de pagos, el cual fue financiado con flujos de endeudamiento externo.

El efecto más inmediato del agotamiento del modelo de desarrollo fue la inflación, la cual a su vez generó presiones sobre el tipo de cambio y las tasas de interés. En consecuencia, imperó un ambiente de incertidumbre y desconfianza. Ante la dificultad para seguir utilizando el modelo de desarrollo que se basa en el papel del estado-propietario; surgió entonces la necesidad de un cambio estructural que implicó medidas de política, como un cambio estructural.

La Política de reforma fiscal se distingue por haber llevado a cabo una reducción de las tasas impositivas y por una simplificación administrativa. La modernización de la política industrial y de comercio exterior, la globalización de la producción y de los mercados son signos distintivos del entorno actual en que se mueve el país. México ha optado por promover un cambio estructural en la política industrial y de comercio exterior a través de la apertura comercial, buscando con ello promover la competitividad y calidad en la producción a niveles internacionales.

La Política Comercial considera un importante énfasis en las negociaciones bilaterales y multilaterales, con el fin de promover reciprocidad a la apertura que realiza el país. De esta forma, la inversión extranjera podrá tener importantes oportunidades de participar en la economía nacional. Un aspecto fundamental en la política de cambio estructural ha sido la desregulación Económica y Administrativa ya que constituye un paso decisivo hacia una mayor transparencia en los mecanismos de fijación de precios que evita sus distorsiones. Por consiguiente, el gobierno federal ha desarrollado un programa sistemático de desregulación económica orientado a mejorar la eficiencia de la regulación mexicana para el establecimiento y operación de las empresas, lógicamente se necesita evitar trámites costosos para las empresas así como para los consumidores y así las empresas pueden concentrarse en la producción y ventas (exportación). Desafortunadamente, el esfuerzo que hoy se realiza, solo tendrá efectos positivos sobre la desregulación económica y administrativa, siempre y cuando se cuente con la voluntad de

las partes, además, de un grupo de especialistas que de manera exclusiva, se dediquen, al estudio, análisis y elaboración de propuestas en la materia.

Cabe destacar , que la desregulación constituye una alta prioridad de la política industria por su amplio potencial para incrementar la competitividad de las empresas nacionales, tanto en el mercado interno como en exterior; debido a que se desea superar el rezago de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Las actividades productivas de cualquier índole y territorio deben incorporar componentes apropiados de innovación, tecnología, calidad y competitividad que a su vez requieren de adaptaciones sociales, institucionales y políticas. En la puesta en marcha de todos esos procesos no basta la presencia del mercado, por lo que se precisa una nueva actitud, una mentalidad exportadora. Por otro lado, las empresas no compiten en el vacío, sino en un determinado entorno territorial; de cuya calidad y adecuación depende de forma decisiva su eficiencia productiva y su competitividad.

Ante esas exigencias no cabe una actitud pasiva, ni tampoco limitada al buen manejo de la política macroeconómica. Se requieren respuestas adecuadas en el plano macroeconómico de la actividad productiva y empresarial, así como para formular políticas que favorezcan los entornos económicos de creatividad e innovación (Mentalidad Exportadora) , esto es alentar la capacidad social de concertación estratégica y mentalidad exportadora entre los actores sociales en el plano económico.

Por otra parte ante un mundo cada vez más globalizado en donde las empresas se encuentran sumergidas por el afán de subsistencia y sus productos enfrentan ciclos de vida más reducidos; la Mentalidad Exportadora toma su real importancia en todos los procesos que conforman desde la creación y la entrega del producto final al cliente, teniendo como uno de sus objetivos principales formar parte del entorno actual de la actividad comercial sin fronteras. Hoy en día, las empresas ya no tienen a su competencia más severa más allá de sus fronteras; están a la vuelta de la esquina o peor aún, enfrente. Es esa la tendencia que esta creando la globalización de los mercados, los tratados comerciales y la apertura de fronteras al comercio exterior.

Por ésta y otras razones la mentalidad exportadora representa en la actualidad una herramienta estratégica para México y los países del Área de Libre Comercio de las Américas. El ALCA busca crear oportunidades para la plena participación de las economías más pequeñas y sobretodo aumentar su nivel de desarrollo, el cual consiste en un instrumento que favorezca a todos los miembros, no solo a Estados Unidos como se ha estado viendo en las negociaciones del acuerdo ALCA. El ALCA constituiría un excelente medio para que nuestro país se consolide como uno de los principales exportadores a nivel mundial. También se promovería la diversificación de nuestro mercado de productos, más el despegue de más pequeñas y medianas empresas a la actividad exportadora que tanto necesitamos como país.

La integración económica en nuestro continente originará más y mejores oportunidades de desarrollo económico y hará a la región más competitiva a nivel

internacional. El ALCA no solo fomentará el desarrollo económico y los gobiernos democráticos de nuestros socios comerciales, sino que también fortalecerá nuestra economía nacional, con lo que se beneficiaron los agricultores, empresarios, trabajadores y consumidores estadounidenses. El ALCA actuará como impulso para la inversión, la innovación, la eficiencia y el desarrollo en toda América Latina. Abrirá mercados, fomentará el libre comercio y creará condiciones más justas para todos los países firmantes. También contribuirá a mitigar los trastornos que producen los ciclos económicos y los cambios políticos de cada país. Las naciones establecerán vínculos más estrechos entre sí, según sus economías se vayan integrando cada vez más y se hagan Interdependientes, lo que potencialmente resultará en el alivio de las tensiones políticas y valores democráticos uniformes a través de las fronteras.

Estas son buenas noticias para América Latina y por supuesto para México; pero también representan un tremendo desafío; continuar con las reformas que nos permitirán competir en un mundo cada vez más abierto e interdependiente. En verdad, América Latina tiene dos opciones. O sigue vegetando como lo ha hecho hasta ahora, dando la espalda a la competitividad y manteniendo los privilegios de la minoría y dejando a la mayoría que se las arreglan solas, o encara de una buena vez las reformas que necesita y aprovecha la onda del Libre Comercio para sentar las bases para entrar al camino del desarrollo. Reformando lo laboral, para que los sueldos sean de mercado y la economía informal se formalice. La Reforma Educativa, preparando a la población para competir en un mercado cada vez más tecnificado. Reformando lo tributario, fomentando la actividad empresarial y acabar con los privilegios y evasión. Reformar al Estado y ayudar a dar profundidad a los mercados de capitales.

Las reformas son necesarias para sanear nuestras sociedades y prepararnos para competir en el mundo, comenzando por una mejor educación para nuestra población. En el comercio Mundial, China ya nos pasó por encima. La receta de la mano de obra barata caducó, ahora o nos ponemos competitivos, encarando reformas dolorosas, o seguimos como hasta ahora, condenados a ser el vagón de cola de la Economía Mundial.

Además, según el Informe 2002 de las Naciones Unidas sobre Desarrollo Humano, los países más integrados en la economía mundial son los que más éxito han tenido en la lucha contra la pobreza. Al momento de concluir las negociaciones del proceso del ALCA en enero de 2005, las Américas serán un mercado de 13 billones de dólares.(67)

El comercio total de los países de América (importaciones y exportaciones), es ya de 2.7 billones de dólares anuales, cifra equivalente a 22% del comercio mundial. Sin embargo, la Secretaría de Economía estima que este intercambio de mercancías podría elevarse sensiblemente, y con ello la participación del continente en el contexto global, si se logran eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias.

(67) "ALCA en Peligro". www.americaeconomia.com

Como es evidente, Estados Unidos evita el rechazo de los pueblos latinoamericanos a la iniciativa norteamericana; comentando los beneficios de estas, está clara la ventaja de Estados Unidos sobre los latinoamericanos, pero con la situación existente de estos, la única opción que nos queda es entrar a la globalización imperante, de ahí la importancia de capacitarnos con una mentalidad exportadora la cual nos ayude ante esta dolarización.

De ahí que observamos que la liberalización que tanto se pide es confusa ya que solo hace más fuerte a Estados Unidos y somete a los asociados a las reglas que le favorecen. Es necesario establecer como estrategia el que México se convierta en un núcleo de comunicaciones y de integración entre Europa y Estados Unidos. Esta estrategia conduciría a que en México se establezcan empresas y relaciones productivas comerciales para que Estado Unidos comercie con Europa y viceversa, es decir, que México funcione como lazo de relación para las inversiones y el comercio europeo, el cual quiere penetrar el mercado de Estados Unidos. Las empresas pequeñas deben considerar que los europeos están llegando a México, para posteriormente exportar a Estados Unidos, y para ello requerirán de materiales que aquí les podemos dar. Existen otras posibilidades para las Pymes mexicanas en el futuro, como son nuevas relaciones comerciales.

México podría y debería convertirse en el centro de una red internacional industrial y comercial que una tres grandes conjuntos económicos: el de América del Norte, Europa y los países latinoamericanos del MERCOSUR.

La recesión de la economía estadounidense obligan al gobierno mexicano a mirar hacia la frontera sur, para garantizar un respiro económico a su economía; la amenaza del efecto domino que pueda tener sobre la economía azteca, por los niveles de dependencia comercial hacia el vecino del norte, es factor mas que presiona hacia el Sur; los éxitos que pueda lograr México en negociaciones hacia el sur de su frontera y Latinoamérica, le permitirá mayores márgenes de negociación política e "independencia" en decisiones estratégicas de diverso tipo con los E.U. en el futuro; estando reciente la crisis argentina y la posición de Brasil dentro de las negociaciones del ALCA, México constituye uno de los focos de liderazgo en el continente latinoamericano.

Lo primero que hay que tener en mente es el hecho de que el termino de Mentalidad Exportadora no es un concepto del todo nuevo y que este ha venido evolucionando en las economías desarrolladas en forma de: Planes, proyectos, estrategias, marketing, logística; hasta formar parte de toda empresa como filosofía o cultura (Just in time) orientada a elevar los niveles de competitividad. Así mismo, las oportunidades de exportación derivadas de los tratados de libre comercio suscritos por el país, especialmente el de América del Norte, crean un marco atractivo para la expansión de la inversión; de hecho esto ha generado ya la simiente de una planta industrial de competitividad mundial que seguramente provocara en un futuro no muy lejano altos índices macroeconómicos de PIB.

No obstante, el entorno internacional que se vislumbra para los próximos años impone grandes retos, el proyecto ALCA del cual tenemos que estar preparados con

respecto al aumento de la competencia mundial, especialmente en los segmentos de menor tecnología.

Hoy hay que incluir a esas pequeñas firmas o empresas a esta actividad exportadora; México debe de promocionar con mayor énfasis los incentivos gubernamentales que desafortunadamente no llegan tan fácilmente a ellas. Lo anterior impide que las empresas sean mucho más competitivas. Existe capacidad, creatividad de los empresarios mexicanos, debe ser con educación, con capacitación para exportar, (todo esto para mantenerse dentro de esta globalización). A pesar de que las empresas están conscientes de que la capacitación es la clave para el éxito de sus ventas, la situación económica, la constante inestabilidad sobre el rumbo de las cosas no les permite terminar de decidir un plan anual de capacitación. Se ha demostrado que las empresas que siempre han contado con un plan de capacitación ya establecido en su departamento de recursos humanos y que nunca lo han dejado de hacer, aunque haya crisis, son los corporativos; las Pymes, han descuidado totalmente ese aspecto tan importante. Ya existen resultados positivos de instruir a los empleados, se puede encontrar una cohesión en el personal, además de que se genera una mayor productividad y por ende una mejor competitividad.

En México, como en el resto de Latinoamérica, la Mentalidad Exportadora es más una obligación que una necesidad; el total de las exportaciones mexicanas está a cargo de una pequeña parte de las empresas del país, que da como resultado una pequeña aportación a los índices macroeconómicos del PIB (Producto Interno Bruto). La otra parte la mayoría, rechazan esta opción por diversos factores, como la falta de confianza en estas empresas, las diferencias de calidad y precio, la ausencia de un compromiso sólido para cumplir los requerimientos (calidades, cantidades y tiempos de entrega), la inexperiencia para trabajar en grupo y la carencia de una Mentalidad exportadora en general.

Por otra parte, la economía estadounidense tiene una caída en su actividad industrial en agosto del 2000 cuyas repercusiones impactan a la economía. Sin duda los efectos de los atentados terroristas en dos de las principales ciudades de Estados Unidos profundizan la desaceleración de la principal economía del orbe.

México no escapa a este impacto, ya que el mercado de Estados Unidos representa el 88% de nuestras ventas totales externo y 98% de las exportaciones totales de Maquila. Al igual que el resto de las otras economías que concurren en la globalización, México resiente los efectos de la desaceleración de la economía estadounidense no obstante es importante aclarar que la contracción de nuestra economía no es resultado de los atentados del 11 de septiembre, sino que se inicia a partir del último trimestre del año 2000, es decir, una vez que nuestro principal socio comercial Estados Unidos mostraba ya signos importantes de desaceleración en su actividad económica, lo cual demuestra la creciente interrelación entre los ciclos-económicos de la economía estadounidense con la economía mexicana.

Por ello se pugna por fortalecer el mercado interno como una manera de impactar de manera favorable la producción, el empleo, el ingreso personal, además como un mecanismo que permita una utilización más eficiente de la capacidad productiva de las empresas, lo que coadyuvará a elevar la calidad de la oferta exportable con base en el desarrollo del mercado interno, que debe ser el pilar de crecimiento del país.

Actualmente existen muchos y muy importantes incentivos gubernamentales para los empresarios mexicanos y sus exportaciones, por mencionar pitex, altex, compex, etc.; por consiguiente se debe revertir todas y cada una de las desventajas que se venían padeciendo y tornarlas en ventajas competitivas; tomando en cuenta las tendencias actuales del Comercio Internacional para hacerles frente con una mentalidad exportadora orientada a la exportación de productos competitivos. Esta competitividad traerá para nuestros empresarios una calidad internacionalmente reconocida; Esto permitirá a las pequeñas y medianas empresas participar con responsabilidad en los Tratados Internacionales firmados con México.

La Mentalidad Exportadora se enfoca para crear una cultura de la competitividad, la mentalidad exportadora entraña en esencia, un cambio pertinente de actitud de todos los grupos sociales, con el estado como promotor y el sector privado como actor, estar y sobretodo capacitador para ayudar a enfocar, complementar y profundizar en la Mentalidad Exportadora.

La conjunción de la mentalidad exportadora desarrollada a través de programas de capacitación orientadas a la calidad y competitividad y por otro lado la evolución del estado, la política y los instrumentos de apoyo financiero a las medianas y pequeñas empresas ayudaran a la construcción del área de libre Comercio de las Americas y definirá la integración comercial hemisférica.

El actual proceso de globalización, merced al gran cambio e innovación tecnológicos, el desarrollo de las Telecomunicaciones y al establecimiento de un sistema financiero global, así como el predominio de las empresas transnacionales en la actividad económica mundial; incrementa paradójicamente la importancia y la trascendencia de la Mentalidad Exportadora, lo que significa alentar el futuro en un marco cada vez más globalizado , en que ya no solo son los países, sino también las regiones e incluso las ciudades llamadas a competir. Además de las estrategias de promoción de exportaciones.

Es preciso tener en claro dos aspectos: ¿Dónde se quiere exportar?, ¿Cómo se va a lograr?; es decir se necesita una Mentalidad Exportadora, La Mentalidad Exportador propicia el desarrollo de una visión competitiva y la definición de objetivos y líneas estratégicas de acción en la promoción y desarrollo de mercados, a fin de impulsar los motores de la actividad económica; ello permite no solo saber lo que se debe hacer sino conocer cuales son sus fortalezas, oportunidades ,debilidades y desafíos futuros.

La competitividad empieza con la educación de la población y ese es el aporte y la contribución al iniciar una cultura de la exportación competitiva, las experiencias demuestran que una mentalidad exportadora es vital, y al estar conscientes de este cambio, surge la necesidad de aplicar conocimientos a las pequeñas y medianas empresas. Por consiguiente el Comercio Internacional es una actividad que requiere estar a la vanguardia, de ahí el Área de Libre Comercio de las Americas (ALCA) lo lleva inherente, Estados Unidos es el más ferviente impulsor del libre Comercio en el mundo y por supuesto en el hemisferio, es , por tanto, uno de los actores principales del

ALCA, no solo por presentar la idea original desde tiempos de George Bush padre, sino por la importancia que su economía representa en el continente cerca de 75% del comercio hemisférico.

George Bush anunció en la Cumbre de Québec que antes de fin de año se lograría la autorización comercial, pero las perspectivas no son muy promisorias, cada vez crecen más las protestas y la opinión pública negativa sobre el ALCA. Además la recesión en que se encuentra la economía de Estados Unidos no favorece el entorno más adecuado para negociar acuerdos de Libre Comercio.

Por el lado sur del Continente, el ALCA también encuentra piedras en el camino. A pesar de la debilidad económica y política del MERCOSUR el grupo mantiene su postura de enfrentamiento con Estados Unidos. Los presidentes del MERCOSUR han manifestado en diversas ocasiones que para ellos el ALCA no es prioritario y que continuarán con sus políticas de “regionalismo abierto” fortaleciendo su acuerdo comercial. Esta postura se basa en que el MERCOSUR en los últimos años ha diversificado los mercados para sus exportaciones y no depende tan abiertamente del mercado estadounidense como México, Centroamérica y el Caribe.

De según estas tendencias, la posición del MERCOSUR hacia el ALCA se puede debilitar frente al gobierno estadounidense, a quién le conviene negociar el ALCA con una América Latina dividida en lugar de un bloque económico fortalecido. Además la influencia de Estados Unidos en los organismos financieros internacionales puede ser decisiva cuando el FMI otorgue préstamos a las naciones con urgencias económicas, como Argentina actualmente, con una alta deuda externa y vencimientos de sus pagos a corto plazo.

Si bien durante la formación que lleva el ALCA, se ha llegado a importantes consensos – como el período de conclusión de las negociaciones, la decisión de tomar en cuenta el bajo grado de desarrollo de las economías más pequeñas, la posibilidad de coexistir con otros acuerdos bilaterales y subregionales del continente y la apertura para negociar individualmente o en bloque—quedan muchas interrogantes sobre los mecanismos que se establecerán para cumplir con estos objetivos.

Por otro lado, hasta el momento el ALCA no cuenta con mecanismos eficaces para resolver los problemas de la pobreza y los atrasos sociales en la región y mucho menos para solucionar la dependencia y la inestabilidad financiera de la mayoría de las naciones latinoamericanas.

Cabe mencionar que las experiencias de otros países, con un alto grado de diversificación en sus exportaciones, demuestran la importancia que tienen estas para el crecimiento de nuestro país, por lo que la necesidad imperante de nuestras empresas es el de generar crecimiento propio a través del incremento de sus ventas y la expansión a nuevos mercados.

El reto es reforzar nuestra planta productiva, especialización en áreas determinadas, una mentalidad exportadora siempre orientada hacia la vanguardia, una vanguardia altamente competitiva, capacitadora.

La grandiosa perspectiva de un Área de Libre Comercio de las Americas tiene un atractivo lógico para muchos empresarios en el Hemisferio Occidental. Reconocen que el objetivo ultimo del ALCA-el movimiento sin trabas de bienes y servicios a través de la región, combinado con normas más elevadas para proteger las inversiones y los derechos de propiedad intelectual- presagia un clima hemisférico mucho mejor para los negocios. Confían en que el ALCA-combinada con una reforma fiscal y de reglamentaciones sostenida y reformas macroeconómicas sólidas- pueda ayudar a fomentar el crecimiento económico, la oportunidad empresarial y la creación de empleos y pueda expandir la prosperidad en las 34 naciones participantes.

En cambio, los países de la región deben continuar en el camino hacia los mercados abiertos, perfeccionando y profundizando las reformas que ya se han adoptado, al tiempo que se requieren reformas adicionales para asegurar que las economías de mercado abierto rindan plenamente todos sus beneficios potenciales. Desde el punto de vista de las empresas, esto no solamente significa sostener la apertura de mercados sino también asegurar mejoras en áreas como reforma fiscal, la reforma laboral y el imperio del derecho.

Mantener el curso en la liberalización del comercio es desde luego un componente vital de cualquier camino realista hacia un hemisferio próspero. A pesar de los adelantos ya conseguidos, una amplia gama de obstáculos al comercio y a las inversiones sigue trabando la conducción eficiente de las empresas en toda la región. Al eliminar esos obstáculos y adoptar políticas de fomento de los negocios a partir del 2005, el ALCA puede proveer la estructura de política por medio de la cual los países de la Americas pueden terminar la tarea de transformarse en economías competitivas y viables que atiendan mejor las necesidades de su población en la era moderna de mundialización incesante.

¿Cuáles son los principales obstáculos reglamentarios y comerciales que siguen irritando a las empresas? Primero y principal, la persistencia de aranceles altos. Los fabricantes estadounidenses, en particular, enfrentan aranceles aduaneros prohibitivamente altos para muchas de sus exportaciones a países que no son miembros del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA). Y este es también el caso de muchos productores latinoamericanos y del Caribe, que con frecuencia deben pagar altos aranceles para entrar en los mercados regionales o para entrar en los pocos segmentos de mercado todavía altamente protegidos de Estados Unidos y Canadá. Con el ALCA, virtualmente todos estos aranceles serán eliminados, ya sea inmediata o gradualmente, en periodos que van hasta 10 años a contar de 2005, la fecha programada para que entre en vigor ese acuerdo.

Incluso allí donde grupos de vecinos han comenzado a derribar los aranceles entre ellos por medio de acuerdos comerciales bilaterales o subregionales, el

comercio real en las Americas sigue siendo indebidamente complejo y lleno de dificultades para la empresa término medio. Una razón de esto es la proliferación de reglas de origen contenidas en los diferentes pactos de libre comercio. Las reglas de origen determinan qué productos, en un acuerdo de libre comercio (ALC), califican para recibir tratamiento aduanero preferencial y otros beneficios conforme al ALC. Pero diferentes arreglos de libre comercio usan métodos y tipos de cálculos diferentes para determinar el origen, con lo cual las empresas siguen enfrentando una pesada carga al tratar de servir un mercado hemisférico. El ALCA ofrece la oportunidad de fusionar todas las reglas de origen de los diversos acuerdos subregionales y bilaterales- ya sea el NAFTA, MERCOSUR, los ALC entre Estados Unidos y Chile o entre México y Bolivia, u otros- en un solo conjunto uniforme de reglas de origen que pueda guiar las decisiones empresariales en las Americas.

De la misma manera, las empresas en las Americas siguen enfrentando una vasta gama de las llamadas medidas no arancelarias (MNA) que también limitan el comercio y las inversiones. Ellas incluyen redundancia, normas incongruentes para productos y requisitos reglamentarios establecidos por los gobiernos nacionales que las compañías deben identificar y satisfacer si desean vender en un país distinto de otro. También incluyen regímenes aduaneros diseñados más para detener el comercio y brindar posibilidades de soborno que para facilitar el comercio, así como límites a la transparencia y al acceso a las licitaciones para obtener contratos del gobierno. El ALCA ofrece una oportunidad que no se debe perder de remediar deficiencias como estas en un contexto de apoyo que proveerá la asistencia técnica requerida para implementar esas reformas tan necesarias.

Mientras tanto, no olvidemos que los actores del sector privado en toda la región ya se han beneficiado a medida que los obstáculos entre vecinos inmediatos caían gracias a las diversas iniciativas comerciales subregionales de años recientes. Este es el caso del NAFTA, donde el comercio entre México, Canadá y Estados Unidos se ha mas que duplicado desde 1994, permitiendo el aumento de las exportaciones mexicanas hasta representar mas de la mitad del incremento del producto interno bruto real de México entre 1993 y 2001. También es el caso del Mercado Común del Cono Sur (MERCOSUR), donde el comercio intraregional subió fuertemente en la última década, antes de la reciente crisis financiera. Las firmas locales y los consumidores en las Americas fueron los que se beneficiaron principalmente con la oleada de privatizaciones de industrias de propiedad del estado que acompañó a la liberalización comercial de la década de 1990, con la construcción de carreteras, las telecomunicaciones y otras obras de infraestructura críticas. Mirando hacia el futuro, el Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile estima que el casi terminado acuerdo de libre comercio entre Chile y Estados Unidos- unos de los pasos más grandes en el camino ala culminación del ALCA-impulsará las exportaciones chilenas a Estados Unidos un 18 por ciento a mediano plazo.

El ALCA puede traducirse en beneficios aún más amplios. Al hacer que todo el hemisferio esté disponible para originar insumos y vender productos sin trabas, el comercio de toda la región ayudará a que las compañías con sede en las Américas sean más competitivas que nunca a escala mundial. Se crearán nuevas economías de

escala, se generarán inversiones externas e internas y se facilitara la fabricación oportuna. La protección de calidad mundial de la propiedad intelectual, aplicada activamente, atraerá tecnología y alentara capacidades locales de investigación y desarrollo de alta tecnología.

La mayoría de las empresas que exportan son firmas pequeñas y medianas, y son las que pueden beneficiarse grandemente del ALCA. En Estados Unidos el 91 por ciento de las 52.000 compañías que ya venden en Centro y Sudamérica son firmas de tamaño mediano y pequeño. Un estudio hecho en 1999 por la Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa muestra que el numero de pequeñas empresas estadounidenses (aquellas que tienen menos de 500 empleados) que exportan se triplico entre 1987 y 1997. Sin embargo, solo el 1 por ciento de todas las pequeñas empresas estadounidenses exportan, y de aquellas que lo hacen el 63 por ciento vende en un solo país.

De la misma manera, las pequeñas empresas latinoamericanas y caribeñas han participado muy poco en la expansión de las exportaciones. Al hacer igualmente fácil la comercialización de bienes y servicios en cualquier país de las Americas, el ALCA tiene un potencial tremendo para aumentar las ventas tanto de los pequeños exportadores actuales como de los nuevos participantes de toda la región. Por ejemplo, la industria brasileña de cosméticos, el 95 por ciento de cuyas compañías son microempresas o pequeñas empresas, proyecta un crecimiento del 20 al 25 por ciento en las exportaciones durante los próximos cinco años.

La Asociación Nacional de Fabricantes estima que el ALCA puede triplicar las exportaciones estadounidenses de bienes manufacturados a Centro y Sudamérica dentro de los 10 años de su entrada en vigor. No hace falta decir que a las compañías pequeñas y medianas les corresponderá gran parte de los negocios expandidos, pero solo si la región mantiene el proceso del ALCA, para avanzar hacia un futuro que pueda proveer crecimiento y mayores oportunidades sobre una base sostenible.

La diversificación de nuestros mercados de exportación pareciera ser el reto más importante par sobrevivir en un mundo globalizante. Provocando en nuestros empresarios una cultura de exportación que forzosamente tendría que caminar de la mano con una cultura de la educación, porque una población inteligente y capacitada exige más y mejores oportunidades de trabajo. El aumento de la planta productiva y la creación de nuevos empleos forman parte de la tarea que nuestros empresarios deberán de realizar con una correcta y moderada vigilancia del Estado, porque no se puede pensar en una expansión de nuestras exportaciones sin un equilibrio en la demanda interna de nuestros productos.

Considerando la anteriormente mencionado los beneficios que se obtienen al exportar son:

- 1.- Aumento y constancia en los márgenes de ventas.
- 2.- Actualización tecnológica y avances de las empresas desarrolladas.
- 3.- Consolidación de la Empresa.

Bibliografía

LIBROS

- Cruz Serrano, Alejandro, Competitividad Internacional: Su aplicación a la pequeña y mediana empresa, México. Bancomext, 1995.
- Ensayos sobre la Modernidad Nacional México en la economía internacional México en la Economía Internacional oportunidades y retos de la globalización, Diana, México, 1990.
- García Cervantes, José Trinidad, EL TLCAN y el futuro de la Integración Hemisférica, Secretaria de Relaciones Exteriores México.
- Kessel, Georgina, Lo Negociado del TLC, un análisis económico sobre el impacto sectorial del Tratado de Libre Comercio, MC Graw-Hill ITAM.
- Porter, Michael, La ventaja competitiva de las Naciones, Editorial Vergara, New York, 1990, p. 1025.
- Reyes Díaz-Leal, Eduardo, Importaciones Temporales, Universidad en Asuntos Internacionales. Bufete Internacional, 1999, pp. 121.
- Roque Pavón, Adrián y Pedro, Prerdant de la Mora, Prácticamente como exportar, Plaza y Valdés Editores, México, DF., Enero 1998.
- Urquidí, Víctor L., México frente a los bloques Regionales, Colegio de México, 1999.

REVISTAS

- “América Latina en la crisis financiera internacional” en capítulos, edición no. 56, Mayo-Agosto, 199.
- Arellano, Gerardo, “La integración económica y los Paradigmas en América Latina”, en capítulos, Enero-Marzo, 1997.
- Borgues Guerra, Alfredo, “Globalización en América Latina, un punto de vista alternativo” en Comercio Exterior, Bancomext, 1996.
- “Comercio de apertura: La Estrategia Económica Mexicana y la Comunidad Económica Europea”, en Comercio Internacional, Banamex Vol. 2, num. 1, Marzo 1990.
- Dillanes Cisneros, María Estela, “La empresa mexicana y el camino de la modernización económica”, Gestión y Estrategia, p. 8
- García Castillo y Cruz, Rafael, “Consecuencias de no exportar Efectos estructurales en el estado y las Empresas”, Gestión y Estrategia, Julio-Diciembre, 1998 UAM.
- Garrido, Celso, “Estrategias empresariales ante el cambio estructural de México”, en Comercio Exterior, Vol. 97 num. 8, 1997, pp.11.
- Hummer Waldemar y Dietmar Prager, “La pertenencia a varios modelos de integración: el caso de América Latina”, en Comercio Exterior Bancomext, México, marzo 1998.

- Jiménez Torres, Miguel, “Globalización, ¿Desarrollo sin.....cero?”. en Gestión y Estrategia, No. 9 Enero-Junio. 1996.
- Lahera P. Eugenio, “El estado y el gobierno en el desarrollo. Una mirada desde la CEPAL”, en Comercio Exterior, Vol. 47 num. 11, México, noviembre de 1997.
- Martínez Cortes, José Ignacio, “La política de Comercio Exterior racionalización de la protección a la diversificación comercial”, en Comercio Exterior, Bancomext, México 1994.
- “Oportunidades y riesgos del ALCA” en capítulos, Edición no. 62, Mayo-Agosto 2001.
- Pekka, Valtonen, “Los desafíos del regionalismo hacia un equilibrio de la influencia estadounidense en el Continente Americano”, en Comercio Exterior, Bancomext, 1997.
- Pérez Moreno, Lucia, “Las negociaciones del ALCA, rumbo perdido”, en Las Empresas más importantes de México, 1998.
- “Programa de Capitación en Comercio Internacional”, KIDA COMERCIAL, SA DE CV, México, 1997.
- “Pymes, Del esfuerzo local al Internacional”, en Negocios Internacionales, Bancomext, Noviembre 2001.
- Salama Pierre, “América Latina; ¿Integración sin desintegración?, en Comercio Exterior, no. 73, Bancomext, México.
- Saxe-Fernández, John, “México ante los procesos de regionalización económica en el mundo”, en Comercio Exterior, Bancomext, 1997.

INTERNET

- “Área de Libre Comercio de las Americas, ALCA” . <http://www.ftaa-alca.org/alca-s.asp>.
- “Área de libre comercio de las Americas” . <http://www.accionecologia.org/ALCA.htm>.
- “Área de Libre Comercio de las Americas (ALCA): Oportunidades y Perspectivas”. www.fnm.org.ar/publicaciones/documentos/politicaexterna/alca2.html.
- “Aumentan Exportaciones Gracias a TLC con Mexico” . <http://www.hondurasri.com>.
- “Bloques de Comercio Regional” . <http://www.itlp.edu.mx/publica/tutoriales/mercadotecnia2/tema6-5.htm>.
- Castañeda, Jorge 6., “Del sueño Guajiro a la Apertura Comercial” . <http://www.cs.ub.ca/valopez>
- “Conclusiones Tendencias Empresariales” . <http://www.jalisco.gob.mx/eventos/simposium/ctempresariales.html>
- “Como Exportar” . <http://mexico.buinessline.gob.mx/espa/dec.htm>
- “El ALCA y los Procesos de Integración” . <http://utal.org/integracion5c.htm>.
- “El enfoque de la empresa en cuanto a oportunidad del mercado interno” . <http://www.itlp.edu.mx/publica/tutoriales/mercadotecnia2>.

- <http://www.economia.com.mx/art-antiores.htm>
- <http://www.comex.go.cr/publicacion/ciclo/1998/focampo.htm>.
- “Importancia de que el sector industrial participe activamente en los Foros y Reuniones que se llevan a cabo en el proceso de conformación del ALCA” . <http://www.coindustria.org/alca.htm>
- “Incentivos a la inversión” . <file://a/Elinformador-editorial.htm>.
- “La estrategia Comercial de Mexico” . <http://www.ccam.org.ar/cap4a.htm>
- Laserna, Roberto, “Oportunidades y desafíos de la integración: el caso ALCA” . <http://www.laprensa-bolivia.net/20030211/opinion/>
- “La política de EE.UU. en las Americas y el comercio libre (De perspectivas Económicas de octubre de 2002) . <http://embajadausa.org.uw/www#2073.html>
- “Las Relaciones Internacionales de México” . <file://a/Elxxaniverimar.htm>
- “Oportunidades y riesgos del ALCA para América del Norte” . <http://www.economia-snci.gob.mx/portal/alca/html/inagura.htm>
- “Porque el ALCA es bueno para las empresas en las americas” . <http://usinfo.state.gov/jovinalites/1002/ijes/o#eman.htm>.
- “Problemática del Comercio Exterior” . <http://www.tecbec.mx/mercado.htm>.
- “Pymes Del Esfuerzo Local al Internacional” . <file://c:/windows/temp/pymes.htm>.
- “Rodríguez Torres, Sarah “México y América Latina, en el contexto de las Relaciones de Integración” . <file://A:/universidaddelahabana.htm>.
- Sánchez Ruiz, Enrique, “Las Industrias Culturales Latinoamericanas en tiempos de la globalización” . <file://a://las industrias culturales latinoamericanos en tiempos de la globalización.htm>
- “Vulnerabilidad, la otra cara de apertura económica” . <http://lanic.utexas.edu/project/sela/capitulos/rcap56-5.htm>

**ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA**

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Adriana Josefina
Guiza Arias

FECHA: 3 / dic / 2004

FIRMA: 

